WALTER ANDERSON

Observaţiile lui Napoleon Hill sunt la fel de percutante precum ştirile din presă. Exact ce ne trebuie!

napoleon hill

reguli de aur scrierile pierdute

163

Colecția

Cărți Cheie

NAPOLEON HILL (1883–1970) este unul dintre cele mai sonore nume din literatura motivațională americană. A migrat de la jurnalistică la drept, a lucrat pentru Andrew Carnegie și a evoluat rapid din punct de vedere profesional, ajungând consilier al unor importanți oameni de afaceri și lideri în diverse domenii, personalități precum Woodrow Wilson, Franklin D. Roosevelt, Mahatma Gandhi, Thomas Edison, Henry Ford.

Hill a fost preocupat de rolul pe care îl îndeplinesc convingerile personale ale individului în atingerea succesului. La imboldul lui Andrew Carnegie, cercetările pe care autorul le-a desfășurat în calitate de reporter au fost fructificate prin formularea „filozofiei împlinirii". Ea a fost reluată în multe dintre cărțile lui Hill, cu scopul de a dezvălui modalitatea prin care orice om se poate împlini atât în plan material, cât și spiritual, parcurgând firesc pașii pe calea spre îmbogățire. Ideile lui Napoleon Hill rămân până astăzi fundamentale pentru domeniul dezvoltării personale.

Cea mai cunoscută lucrare a lui Napoleon Hill, *Think* & *Grow Rich* (tradusă la Curtea Veche Publishing cu titlul *De la idee la bani*), se regăsește printre cele mai bine vândute cărți ale tuturor timpurilor. A fost publicată pentru prima dată în martie 1937 și și-a păstrat statutul de bestseller chiar și după 80 de ani de la publicare – după cum a consemnat publicația *BusinessWeek* –, devenind emblematică pentru domeniul literaturii motivaționale. De același autor, la Curtea Veche Publishing au mai apărut: *Puterea de convingere*; *Secretul bogățiilor*; *Despre succes*; *Secretele prosperității*; *Cheia succesului. Gândirea pozitivă* (împreună cu W. Clement Stone); *Calea spre succes*; *Secretul libertății. Diavolul păcălit*; *Secretele celor trei maeștri ai succesului pentru a-ți schimba viața* (împreună cu Dale Carnegie și Joseph Murphy).

napoleon hill

reguli de aur
scrierile pierdute

Ediția a II-a

Prefață de
Don M. Green

Traducere din engleză de
Bogdan Georgescu

CURTEA VECHE

DE ACELAȘI AUTOR
LA CURTEA VECHE PUBLISHING:

SECRETUL BOGĂȚIILOR

CHEIA SUCCESULUI. GÂNDIREA POZITIVĂ
(în colaborare cu W. Clement Stone)

DE LA IDEE LA BANI

CALEA SPRE SUCCES

PUTEREA DE CONVINGERE

SECRETUL LIBERTĂȚII. DIAVOLUL PĂCĂLIT

SECRETELE PROSPERITĂȚII

DESPRE SUCCES

SECRETELE CELOR TREI MAEȘTRI AI SUCCESULUI
PENTRU A-ȚI SCHIMBA VIAȚA
(în colaborare cu Joseph Murphy și Dale Carnegie)

Descrierea CIP a Bibliotecii Naţionale a României

HILL, NAPOLEON

Reguli de aur : scrierile pierdute / Napoleon Hill ;
trad. de Bogdan Georgescu ; pref. de Don M. Green. - Ed. a 2-a. - Bucureşti :
Curtea Veche Publishing, 2019
ISBN 978-606-44-0240-0

I. Georgescu, Bogdan (trad.)
II. Green, Don M. (pref.)

159.9

ISBN epub: 978-606-44-0400-8
ISBN mobi: 978-606-44-0401-5
Carte publicată și în ediție digitală

Redactor: Isabella Prodan
Corector: Carmen-Isabela Vasile
Tehnoredactor: Irinel Niculae

CURTEA VECHE PUBLISHING
str. Aurel Vlaicu nr. 35, Bucureşti, 020091
redacţie: 0744 55 47 63
distribuţie: 021 260 22 87, 021 222 25 36, 0744 36 97 21
fax: 021 223 16 88
redactie@curteaveche.ro
comenzi@curteaveche.ro
www.curteaveche.ro

NAPOLEON HILL
Napoleon Hill's Golden Rules: The Lost Writings
Copyright © 2009 by The Napoleon Hill Foundation
All rights reserved.

Carte publicată pentru prima dată în limba română
la Curtea Veche Publishing în anul 2013,
cu titlul *Regulile de aur ale lui Napoleon Hill. Scrierile pierdute.*

© CURTEA VECHE PUBLISHING, 2019
pentru prezenta versiune în limba română

„Unul dintre cele mai importante obiective în viață este să ne purtăm corect unii față de ceilalți aici, pe pământ, ca să ne primim răsplata virtuților acum, în loc să așteptăm să ne parvină pe lumea cealaltă, despre care nu știm nimic. Acest fel de-a fi va genera un sentiment de toleranță cum n-a mai existat vreodată pe pământ.“

NAPOLEON HILL

PREFAȚĂ

POATE CĂ TE NUMERI ȘI TU printre milioanele de oameni de pretutindeni care au citit lucrările lui Napoleon Hill, având numai de câștigat de pe urma acestora. Fie că ești deja familar cu modul de gândire al lui Hill, fie că ești la primul contact cu cărțile scriitorului, vei descoperi că lecțiile sale despre potențialul uman îți vor fi de mare ajutor.

Sursele cărții de față sunt revistele publicate de autor cu mai bine de optzeci de ani în urmă. *Hill's Golden Rule* și *Hill's Magazine* erau cunoscute publicului cu ani buni înainte de apariția primei sale cărți. Lecțiile lui Hill reprezintă o serie de lucrări având ca temă potențialul uman.

Sălbăticia munților din Wise County, statul Virginia, unde s-a născut Hill, în 1883, nu-i oferea perspective strălucite unui tânăr cu condiție materială precară. Mama autorului murise când acesta avea doar zece ani, urmând ca în scurt timp, la un an distanță, tatăl să se recăsătorească. Mama vitregă s-a dovedit o adevărată binecuvântare pentru băiat. Marta era o văduvă tânără care beneficiase de o educație aleasă, fiind fiică de doctor; ea s-a apropiat, încă de la început, de fiul ei vitreg neastâmpărat, mereu pus pe șotii. Nou primita în sânul familiei a fost o sursă permanentă de susținere și încurajare, pe întregul parcurs al vieții copilului. Mai târziu, Hill avea să spună despre mama sa, la fel cum a făcut-o și Abraham Lincoln, cel de-al șaisprezecelea președinte al Statelor Unite ale Americii, referindu-se, desigur, la propria mamă, că „tot ceea ce sunt sau am visat că voi fi vreodată îi datorez acelei ființe dragi sufletului meu". La 13 ani, cu ajutorul mamei sale vitrege, tânărul Hill reușise deja să obțină o mașină de scris în schimbul unui pistol. O serie de articole timpurii aveau să-l încurajeze a urma o carieră în lumea scrisului.

După doi ani de liceu, Hill s-a înscris la o facultate de afaceri, iar după

terminarea acesteia a încercat să obțină un job pe lângă Rufus Ayres, procuror general al statului Virginia, membru senior al Confederației, care candidase cândva pentru un loc în Senatul Statelor Unite ale Americii. Procurorul Ayres avea legături cu domeniul bancar, producerea de cherestea și exploatarea cărbunelui, ceea ce l-a determinat pe Hill să-l considere cel mai înstărit om din acea regiune. Manifestând deodată o atracție pentru Drept, Hill a reușit să-l convingă pe fratele său, Vivian, să se înscrie împreună la Georgetown Law School; Napoleon avea să scrie, asigurând, astfel, banii necesari acestei inițiative. Amândoi s-au înscris la facultatea cu pricina, Vivian a și absolvit-o, în vreme ce Napoleon a fost nevoit să amâne susținerea licenței, întrucât obținuse un job la *Bob Taylor's Magazine*, o revistă al cărei patron era Robert Taylor, un senator din Tennessee. Articolele lui Hill se concentrau, de regulă, pe povești de succes, ca aceea despre extinderea și transformarea orașului Mobile, din Alabama, într-un port maritim. La un moment dat, tânărul a fost desemnat să-i ia un interviu lui Andrew Carnegie la impozanta reședință a acestuia, care număra nu mai puțin de 45 de camere, iar ceea ce se anunța a fi un interviu scurt s-a întins pe durata a trei zile încheiate. Carnegie i-a sugerat să se implice mai mult în intervievarea celor faimoși, ba chiar să dezvolte o filosofie a succesului, pe care Hill avea s-o promoveze ulterior. Viața i s-a schimbat radical, el ajungând să elaboreze un studiu despre oamenii de succes și despre modul în care unii ajung pe culmile gloriei, iar alții eșuează lamentabil.

Recomandat de Carnegie, Hill a intrat în legătură cu figuri celebre ca Henry Ford, Thomas Edison, George Eastman, John D. Rockefeller și alte personalități ale momentului. Studiul lui Hill referitor la factorii care determină succesul s-a întins pe o perioadă de 20 de ani, cuprinzând peste 500 de interviuri, experiență din care s-au născut cărțile sale, publicate mai târziu.

Hill a murit la o vârstă respectabilă, 87 de ani, iar pe parcursul vieții sale a dezvoltat filosofia factorilor determinanți ai succesului, teorie la fel de relevantă astăzi ca și în momentul cercetărilor făcute pentru pregătirea cărții

de față. Prima lui lucrare a fost, de fapt, o colecție de opt volume, cu titlul *The Law of Success*, publicată în anul 1928. A început să primească lunar bonificații de 2000 până la 3000 de dolari din drepturile de autor, strângând o sumă uriașă care i-a permis să-și achiziționeze un Rolls Royce, în vederea unei călătorii în amonte de Guest River, în regiunea muntoasă din Wise County, Virginia, locul copilăriei sale.

Hill a mai scris o cărticică initulată *The Magic Ladder to Success*, care, deși se prezenta ca o versiune condensată a seriei *The Law of Success*, avea o secțiune suplimentară numită „Patruzeci de idei inedite" de a face bani. Printre ideile de afaceri menționate de autor se numărau și stațiile de benzină automatizate, unde șoferii își puteau alimenta oricând mașinile nestingheriți, închiderile centralizate pentru prevenirea furturilor de automobile și băuturile răcoritoare obținute prin stoarcerea legumelor și a fructelor proaspete, fără conservanți. Să nu uităm, toate acestea se întâmplau pe la 1930; Hill era un adevărat vizionar.

Un alt argument în favoarea acestui aspect este faptul că mare parte dintre cărțile motivaționale din ziua de astăzi nu sunt altceva decât versiuni ale principiilor studiate și descrise de Hill cu peste 80 de ani în urmă.

În prezent, apar numeroase cărți despre legea atracției, de parcă s-ar fi găsit abia acum cineva care să descopere principiul care asigură atingerea succesului. Hill a scris despre acest principiu „nou" într-un articol din martie 1919, care a apărut în revista *Hill's Golden Rule* și oglindește a patra lecție, „Legea acțiunii și reacțiunii", din cartea de față.

Astăzi există vrafuri întregi de cărți care fac referire la una sau mai multe dintre lucrările lui Hill, acesta fiind, fără îndoială, cel mai citat autor și orator motivațional. Menționările respective sunt, de cele mai multe ori, fidele, însă mai sunt și cazuri în care apar unele modificări de nuanță.

În 1937, Hill a scris cea mai celebră carte a sa, *De la idee la bani*, stocurile fiind epuizate de trei ori în anul lansării, la prețul de 2,50 de dolari pe exemplar, și asta într-o perioadă de recesiune, care a urmat Marii Crize, și

fără nicio campanie de promovare, cum se obișnuiește în zilele noastre. *De la idee la bani* s-a vândut în peste 60 de milioane de exemplare la nivel global și încă înregistrează vânzări anuale de peste un milion de exemplare. Astăzi, pentru ca o carte să fie considerată bestseller, trebuie să înregistreze vânzări de câteva sute de mii de exemplare. Fiecare dintre cărțile lui Hill a atins cote de vânzări mai ridicate de atât, majoritatea depășind chiar un milion de exemplare. Cele mai aclamate cărți de actualitate prezintă ceea ce editorii numesc un termen de garanție de unu până la doi ani (perioada de timp în care există cerere pentru lucrarea respectivă, respectiv în care aceasta se găsește pe stoc în librăriile cele mai importante). *The Law of Success* a fost retipărită încă din 1928; *De la idee la bani*, încă din 1937, *Secretul bogăților*, încă din 1945; *Cheia succesului*, încă din 1960; *Grow Rich with Peace of Mind*, încă din 1967 și *You Can Work Your Own Miracles*, din 1971. Cu alte cuvinte, cărțile lui Hill se bucură de mai mult succes în prezent decât la momentul lansării.

Don M. Green
Director executiv la Fundația „Napoleon Hill“

INTRODUCERE

Cum să beneficiați la maximum de pe urma acestei cărți

Citind cărțile lui Napoleon Hill, veți descoperi că unele dintre acestea au o secțiune specială, după modelul bestsellerului *Cheia succesului: gândirea pozitivă*, pe care l-a scris în colaborare cu W. Clement Stone. Secțiunea se numește „Cum să beneficiați la maximum de pe urma acestei cărți".

Pentru a reuși să exploatați întregul potențial care vă stă la dispoziție, trebuie ca în primă instanță să fiți pregătiți să acceptați și să aplicați informația prezentată.

Factorii determinanți ai succesului vor da rezultate și în cazul vostru, cum s-a întâmplat în repetate alte rânduri, indepedent de nivelul de educație, de factorii ereditari sau de mediu. Dacă porniți însă de la premisa fatalistă că sunteți sortiți eșecului și că nu aveți puterea de a schimba asta, fără îndoială că efectele vor fi regretabile. Alegerea vă aparține.

Formula R2A2

Această formulă nu doar că vă spune ce trebuie să faceți, ci și cum să procedați. Dacă vă simțiți pregătiți să apelați la formula R2A2, iată mai jos două principii care vă vor garanta succesul.

1. Recunoașteți, raportați-vă (la), asimilați și aplicați principiile, tehnicile și metodele ce derivă din tot ce vedeți, auziți, citiți și experimentați, care vă pot ajuta să vă realizați aspirațiile. Aceasta este formula R2A2. R2 semnifică recunoașterea și raportarea, iar A2, asimilarea și aplicarea.
2. Faceți-vă ordine în gânduri, controlați-vă emoțiile și decideți-vă propriile destine automotivându-vă în vederea atingerii obiectivelor de valoare.

În timp ce aplicați această formulă, încercați să vă fixați bine în minte

propriile aspirații și să fiți deschiși la orice informație utilă.

Pe măsură ce citiți, concentrați-vă asupra semnificațiilor și a cuvintelor corelate cu obiectivele voastre. Imaginați-vă că autorul vi se adresează direct.

Mai mult, subliniați frazele ori pasajele care vi se par importante.

Notați-vă orice idee potențial profitabilă!

După ce descoperiți și implementați formula R2A2, țineți minte că a doua parte a acesteia prezintă un grad sporit de importanță. Mulți manifestă tendința de a trata superficial acest aspect. Este vorba de oamenii care se raportează întotdeauna la scuze dintre cele mai jenante sau care pun propriile insuccese pe seama altora. Fără o atitudine potrivită, acest material nu va fi mai mult decât o carte banală din colecția personală.

Fundația „Napoleon Hill“

CAPITOLUL 1
Moștenirea socială și cea fizică

PĂRINȚII TE-AU FĂCUT CEEA CE EȘTI, în plan fizic, însă TU poți deveni ceea ce VREI, în plan mental.

Tu, ca orice altă ființă umană, ești suma a doar două lucruri, ereditatea și mediul.

Asta înseamnă că ai moștenit anumite caracteristici fizice și calități de la părinți. Altele de la bunici și altele de la străbunici.

Proporția corpului, culoarea părului și a ochilor, textura pielii și alte particularități fizice de genul acesta sunt moștenite; prin urmare, mare parte dintre trăsăturile fizice nu ține de opțiune.

Aceste calități pe care ești „nevoit“ să le accepți, datorate moștenirii fizice, sunt, în principal, lucruri pe care nu le poți modifica radical.

Cu calitățile dezvoltate însă prin mediu, prin așa-zisa moștenire socială, situația este diferită. Aceste particularități pot fi modificate după dorință. Cele dobândite înainte de vârsta de zece ani sunt, desigur, mai greu de schimbat, pentru că sunt întipărite adânc în caracter și vei descoperi că este nevoie de un exercițiu volitiv extrem de solicitant pentru acest lucru.

Fiecare impresie senzorială receptată de tine, încă de la naștere, prin intermediul celor cinci simțuri, constituie o parte a propriei moșteniri sociale. Cântecele pe care le-ai cântat sau le-ai ascultat, poeziile pe care le-ai citit, cărțile pe care le-ai studiat, predicile la care ai asistat, locurile pe care le-ai văzut, toate sunt părți constitutive ale moștenirii tale sociale.

Probabil, cele mai importante surse din care te inspiri, ajungând să-ți

conturezi propria personalitate, sunt acestea: în primul rând, educația pe care o primești acasă, de la părinți; în al doilea rând, educația pe care o primești la biserică; în cel de-al treilea, educația pe care o primești în școlile publice ori private; și în cel de-al patrulea rând, educația pe care o primești prin intermediul ziarelor și revistelor ori al altor materiale pe care obișnuiești să le citești.

Ajungi la convingerile curente, cu privire la orice subiect, ca rezultat al impresiilor adunate în mintea ta. Desigur, propriile opinii pot fi false sau corecte, în funcție de justețea sau injustețea, veridicitatea sau falsitatea acestor impresii.

Dacă, prin educația primită, ai fost învățat să gândești rațional, să te eliberezi de prejudecățile rasiste, religioase, politice ori de altă natură, să realizezi că importante sunt doar faptele concrete și să te disociezi de toate impresiile false înseamnă că ești o persoană norocoasă, întrucât vei putea să selectezi din mediu circumstanțele optime pentru dezvoltarea propriei personalități după bunul-plac.

Moștenirea fizică nu poate fi influențată radical, însă cea socială poate fi modificată, iar ideile noi pot lua locul celor vechi și adevărul poate înlocui falsitatea.

Un trup mic, pricăjit poate găzdui o minte remarcabilă, influențată pozitiv de moștenirea socială. De cealaltă parte, un trup robust poate găzdui o minte slabă, prea puțin activă. Mentalitatea este suma tuturor impresiilor care au luat contact cu creierul; prin urmare, oricine poate realiza cât de important este ca impresiile să se bazeze pe aspecte veridice, cât de important este ca ele să nu fie influențate de prejudecăți, sentimente adverse ori altele de genul.

Mintea se aseamănă cu un sol fertil. Ea va produce o recoltă bogată, dacă semințele semănate au fost de bună calitate, referindu-ne aici la impresiile senzoriale pe care le-a prelucrat.

Deținând controlul asupra unui număr de patru surse, idealul de națiune ori

de persoană se poate transforma cu timpul, ba chiar lăsa locul unui nou ideal, pe parcursul unei generații. Cele patru surse în discuție sunt: (1) educația primită acasă, (2) educația primită la biserică, (3) educația primită în școală, (4) educația primită prin intermediul ziarelor, revistelor și cărților.

Raportându-ne la aceste patru surse, orice ideal, idee sau concept poate fi inoculat în mintea unui copil, lăsând o amprentă greu de șters, dacă nu chiar imposibil, asupra personalității acestuia.

Revenind, dorim să subliniem, în câteva cuvinte, cele două direcții importante conturate până la acest moment.

Prima: orice țintă ori înclinație destinată să se transforme în ceva permanent trebuie sădită în mintea subiectului încă din prima etapă a copilăriei, prin intermediul principiului moștenirii sociale. O astfel de idee sădită în mintea cuiva devine parte integrantă a sistemului de valori propriu respectivei persoane, pe parcursul întregii vieți, excepție făcând acele situații în care intervin influențe mai puternice, care desființează ori anulează ideea sădită inițial. Acest principiu este numit moștenire socială, reprezentând mijlocul prin care sunt sădite și dezvoltate calitățile principale ale unei persoane pe fondul tuturor impresiilor senzoriale cu care ia contact mintea într-un anumit mediu, grație celor cinci simțuri și independent de calitățile fizice moștenite de la părinți.

A doua: unul dintre cele mai importante principii ale psihologiei, în baza căruia funcționează mintea umană, este tendința individului de a-și dori ceea ce-i este inaccesibil, interzis sau greu de obținut. În momentul în care ai plasat un obiect în afara sferei de accesibilitate a unei persoane, respectiva persoană va dezvolta o dorință instinctuală pentru obiectul în cauză. În momentul în care-i interzici cuiva să facă un anumit lucru, respectivul va dezvolta o dorință pronunțată pentru a-l face. Mintea umană manifestă aversiune față de orice înseamnă constrângere. Prin urmare, ca să poți sădi cu succes o idee în mintea cuiva, trebuie să-i prezinți respectivului acea idee în așa manieră, încât el s-o considere atractivă și s-o accepte neconstrâns.

Toți comercianții de succes cunosc acest principiu și se axează pe prezentarea avantajelor asociate cu propriile servicii, bunuri ori produse într-un mod care-i creează potențialului cumpărător iluzia că ideea pe care și-o formează acesta cu privire la respectiva ofertă este una proprie.

Toți antreprenorii ar trebui să acorde o atenție deosebită acestor două principii, pentru că *leadership*-ul de succes este fundamental bazat pe ele. Indiferent că vinzi produse, că practici medicina sau dreptul, ții predici, scrii cărți, predai cursuri sau manageriezi o ramură comercială ori industrială, vei descoperi că abilitățile tale sunt considerabil extinse grație studierii, aprofundării și aplicării acestor două principii, care pot influența mintea individului.

Tu, ca persoană, ești suma a doi factori: ereditate și mediu. Nu poți nega ceea ce ești, dar îți poți cultiva plusurile și-ți poți depăși minusurile. Și-ți POȚI schimba mediul, gândirea, obiectivele, aspirațiile. Totul ține de TINE. VREI să faci asta? Pentru că, garantat, o POȚI face!

CAPITOLUL 2
Autosugestia

TERMENUL „AUTOSUGESTIE“ SE REFERĂ, de fapt, la sugestia conștientă, sugestie pe care un individ o cultivă în raport cu sine.

În excelenta sa revistă *As a Man Thinketh*, James Allen a oferit întregii lumi un exemplu magistral de autosugestie, demonstrând că un individ se poate redefini literalmente pe sine, prin intermediul autosugestiei.

La fel ca revista lui James Allen, lecția de față urmărește, în principal, să-i stimuleze pe indivizi pentru a ajunge la descoperirea și perceperea adevărului că „ei înșiși sunt proprii lor creatori“, prin prisma gândurilor către care înclină și pe care le acceptă; a adevărului că mintea este cea care prelucrează atât țesătura interioară a caracterului, cât și pe cea exterioară a concursului de împrejurări; și a adevărului că, în pofida faptului că firul vieții i-a legănat în brațele ignoranței, durerii și mâhnirii, acum ei își pot ridica privirea cu speranță, către iluminare și beatitudine.

Această lecție nu este nicidecum o predică, cum nu este nici un tratat de morală sau de etică. Este un tratat științific, prin care oricine poate înțelege raționamentul primei trepte de pe scara magică a succesului și modul în care poate profita de pe urma acestui principiu, dezvoltându-și propriile abilități, pentru a soluționa cele mai importante probleme economice ce apar de-a lungul vieții.

Lecția se bazează pe următoarele adevăruri:

1. Fiecare mișcare a corpului uman este controlată și direcționată de gând, cu alte cuvinte, dictată de creier, acolo unde mintea este cea care tronează.
2. Mintea se împarte în două secțiuni, una fiind denumită secțiunea

conștientului (cea care guvernează activitățile noastre corporale când suntem treji), cealaltă, secțiunea subconștientului (care controlează activitățile noastre atunci când dormim).
3. Prezența oricărui gând ori idee în mintea conștientă a cuiva (probabil, acest fapt se aplică și gândurilor și ideilor din secțiunea subconștientă) tinde să producă o „trăire corelată“ și o reacție la nivel corporal, prin transformarea respectivului gând în realitate fizică. De exemplu, o persoană își poate dezvolta o doză mai mare de curaj ori de încredere în sine apelând la formulele de mai jos, ori la alte construcții pozitive similare, sau repetându-și-le cu regularitate în minte: „Cred în mine. Sunt curajos. Pot realiza orice mi-aș propune.“ Asta înțeleg experții prin autosugestie.

Vom continua prin a vă oferi acel *modus operandi* care vă apropie de prima treaptă de pe scara magică a succesului. Pentru început, gândiți-vă foarte bine cărui tip de activitate doriți să vă dedicați viața, având în vedere și impactul pe care-l are aceasta și asupra celor din jur. Odată ce v-ați stabilit domeniul de activitate, notați o frază cât mai clară care să-l sintetizeze și memorați-o.

Repetați cuvintele ce vă descriu activitatea profesională de câteva ori pe zi, mai ales înainte de a vă culca, și spuneți-vă necontenit că toată energia voastră se concentrează întru atragerea forțelor, a oamenilor și a lucrurilor necesare pentru atingerea obiectivului profesional ori a visului vostru în viață.

Nu omiteți nicio clipă faptul că propriul creier este, efectiv, ca un magnet și că va atrage alți oameni, ale căror gânduri și idei rezonează cu gândurile care vă guvernează vouă mintea și cu idealurile după care vă conduceți viața.

Există o anumită lege, pe care am putea-o numi, pe bună dreptate, legea atracției, care afirmă că în univers și în natură există anumite afinități. Dacă n-ar fi existat această lege, imuabilă ca și legea gravitației, care guvernează ordinea planetelor, celulele din care se dezvoltă un stejar s-ar fi putut foarte bine dispersa și combina cu celulele din care se dezvoltă plopul, dând

naștere unui arbore în parte stejar, în parte plop. Numai că nu s-a auzit până acum de un asemenea fenomen.

Continuând cu analiza acestei reguli, vom descoperi cum funcționează ea raportat atât la bărbați, cât și la femei. Știm cu toții că oamenii prosperi de afaceri caută compania altor indivizi de succes, pe când oamenii din clasa de jos, pe a celor cu un statut similar, acest lucru fiind la fel de adevărat ca faptul că apa curge întotdeauna la vale. Incontestabil, reciprocele se atrag.

În plus, dacă este adevărat că oamenii sunt atrași în permanență de către aceia cu idealuri și gânduri similare cu ale lor, cu atât mai mare este importanța controlării și orientării propriilor gânduri și idealuri către punctul dezvoltării acelui „magnet“ la nivelul creierului, care să-i atragă pe cei din jur către voi.

Și, dacă este adevărat că însăși prezența fiecărui gând în mintea conștientă determină un impuls către activitate musculară, fizică, corelată cu natura gândului respectiv, oare nu putem întrezări avantajele selectării — atente, desigur — a gândurilor în baza cărora acționăm cu toții?

Citiți aceste rânduri cu mare atenție și meditați asupra lor, descoperindu-le adevăratul sens, pentru că în acest moment noi punem, de fapt, bazele unui adevăr științific, adevăr care constituie însuși fundamentul tuturor realizărilor umanității. Acum începem să pavăm drumul pe care veți păși pentru a evada din hățișurile îndoielii, disperării, incertitudinii și eșecului, motiv pentru care vrem să vă familiarizați cu fiecare porțiune a lui.

Nu poate spune nimeni ce este gândul, însă toți filosofii și oamenii de știință care au studiat acest subiect sunt de acord că gândul reprezintă o formă superioară de energie care guvernează activitățile corporale, că fiecare idee născută în urma unui efort de concentrare prelungit capătă formă permanentă și continuă să influențeze activitățile corporale, în baza naturii sale, fie conștient, fie inconștient.

Autosugestia, care nu este altceva decât o idee născută în mintea cuiva prin intermediul gândului, reprezintă singurul principiu recunoscut cu ajutorul

căruia o persoană se poate transforma efectiv, în funcție de scopul urmărit.

Cum poate influența autosugestia dezvoltarea caracterului

Și-așa ajungem la momentul explicării metodei grație căreia autorul de față a fost subiectul unei transformări efective, pe parcursul unui interval de aproximativ cinci ani.

Înainte de a trece la amănunte, am dori să readucem în discuție tendința generală a oamenilor de a pune la îndoială ceea ce nu reușesc să înțeleagă și ceea ce nu-și pot explica, în baza unor experiențe similare, proprii sau nu.

Mai vrem să spunem și că aici nu este loc pentru vreun Toma Necredinciosul. Deși relativ tânăr, autorul a fost martorul apariției unora dintre marile invenții ale lumii, mai exact, al revelării unor așa-zise „mistere“ ale naturii. Și este perfect îndreptățit să afirme că, în ultimii 60 de ani, știința a îndepărtat vălul care ascundea lumina adevărului și a venit cu un număr sporit de instrumente puse în slujba culturii, a dezvoltării și a progresului, mai multe chiar decât au fost descoperite pe întregul parcurs al istoriei.

Dacă vorbim de un timp nu foarte îndepărtat, am fost martorii apariției becului cu incandescență, a mașinii de scris, a presei de tipar, a razelor x, a telefonului, a automobilului, a avionului, a submarinului, a telegrafului fără fir și a altor și altor minunății ale tehnicii, care-i ușurează viața omului și-l îndepărtează de instinctele primordiale din negura vremurilor apuse.

Pe măsură ce sunt scrise aceste rânduri, ne sosesc informații potrivit cărora Thomas A. Edison lucrează la o invenție care, crede el, va înlesni comunicarea dintre spiritele celor răposați și noi, cei de aici, de pe pământ, bineînțeles, dacă așa ceva ar fi cu putință. Iar dacă mâine-dimineață ar sosi din East Orange, New Jersey, știrea că Edison și-a perfectat invenția, reușind să comunice cu spiritele celor trecuți în neființă, autorul de față, să se înțeleagă bine, n-ar lua în derâdere afirmația respectivă. Dacă nu acceptăm ceva ca adevărat până nu avem dovada, ar trebui măcar să păstrăm o

atitudine deschisă, asta pentru că pe parcursul ultimilor 30 de ani am fost martorii multor lucruri „imposibile“, ce ne-au întărit convingerea că puține-i mai sunt inaccesibile omului când își pune în minte, cu o determinare nestrămutată, să realizeze ceva.

Dacă istoria modernă nu minte, se pare că specialiștii în căi ferate din perioada lui Westinghouse au denigrat ideea acestuia de a opri un tren prin pomparea de aer în frâne, însă aceiași specialiști au trăit să vadă pusă în aplicare legea care obliga companiile feroviare din New York să funcționeze în baza acestei „invenții absurde“, lege fără de care nivelul actual al vitezei trenurilor și siguranța de care ne bucurăm astăzi n-ar fi fost posibile.

De asemenea, dacă ilustrul Napoleon Bonaparte n-ar fi tratat cu aroganță invitația lui Robert Fulton, capitala Franței s-ar fi aflat, poate, pe pământ englezesc astăzi, iar Franța ar fi pus stăpânire pe întregul Imperiu Britanic. Fulton i-a dat de știre lui Napoleon că inventase un motor cu aburi care făcea posibilă deplasarea unei ambarcațiuni în contra vântului, însă Napoleon, dat fiind că nu auzise vreodată de existența unei asemenea mașinării, i-a trimis vorbă lui Fulton că el n-are timp de poante și că, evident, ambarcațiunile nu pot să se deplaseze împotriva vântului, de vreme ce nu există un precedent.

Potrivit memoriei autorului, la un moment dat a fost înaintată în Congres propunerea de susținere a proiectului experimental privind avionul conceput de Samuel Pierpont Langley, însă aceasta a fost respinsă, iar profesorul Langley, denigrat și asociat cu un visător și cu un „farsor“. De vreme ce nu văzuse nimeni până atunci un om care să piloteze o mașinărie în aer, așa ceva părea de neconceput.

Cu toate acestea, se pare că devenim tot mai permisivi cu forțele pe care nu le înțelegem; cel puțin aceia dintre noi care nu-și doresc să ajungă obiectul remarcilor acide ale generațiilor viitoare.

Am considerat important să insistăm asupra acestor lucruri în aparență „imposibile“ din trecut, care s-au dovedit, în fapt, tangibile, asta înainte de a

da la o parte perdeaua propriilor noastre vieți și a pune în lumină, pentru beneficiul tuturor, desigur, anumite principii despre care avem motive serioase să credem că vor fi greu de acceptat de aceia care încă nu le-au testat propriu-zis eficacitatea.

În continuare, vă vom dezvălui cea mai senzațională și, credem noi, cea mai miraculoasă experiență cu care am luat contact, o experiență care-i vizează doar pe aceia care caută în permanență noi mijloace de a-și cultiva tocmai calitățile ce reprezintă fundamentul caracterului pozitiv.

Când am început să înțelegem principiul autosugestiei, cu câțiva ani în urmă, am decis să-i exploatăm potențialul practic insistând pe dezvoltarea acelor calități pe care le admirăm la unele figuri dominante ale istoriei.

De exemplu, cu puțin înainte de a ne culca seara, am dezvoltat o obișnuință din a închide ochii și a vedea, prin intermediul imaginației (vrem să ne facem bine înțeleși: ceea ce vedeam era transpus deliberat în mintea noastră sub formă de instrucțiuni, ca o comandă directă către dimensiunea subconștientului, un model în baza căruia să putem construi suportul imaginativ, fără nicio trimitere la ocult sau paranormal), o masă impozantă de întruniri, chiar în față noastră.

Apoi, ne-am imaginat o serie de oameni marcanți așezați în jurul ei, genul de oameni ale căror caractere și conduite ne-au inspirat anumite calități, în baza cărora doream să ne formăm propriul caracter, apelând la autosugestie.

Pentru o mai bună înțelegere a acestui experiment, unele dintre personajele respective erau: Lincoln, Emerson, Socrate, Aristotel, Napoleon, Jefferson, Elbert Hubbard, Iisus din Galileea și Henry Ward Beecher, un reputat orator englez.

Ceea ce voiam să realizăm era plantarea în subconștient, prin intermediul autosugestiei, a gândului că vom dezvolta calitățile pe care le admiram la fiecare dintre acești oameni iluștri.

Noapte după noapte, preț de o oră sau poate și mai mult, am asistat la

această întrunire imaginară. În realitate, țin să menționez, o mai facem și astăzi, adăugând câte un nou personaj la masa de tratative, asta pe măsură ce identificăm calități dezirabile la cineva.

La Lincoln, ne interesau calitățile care l-au făcut celebru: zelul, un spirit pronunțat al dreptății, atât față de apropiați, cât și față de adversari, idealul susținerii maselor, al oamenilor de rând, îndrăzneala de-a trece peste dogme și de-a institui noi norme, în funcție de situație. Toate aceste calități, care l-au făcut pe Lincoln o figură marcantă, le-am adoptat și dezvoltat pe fondul propriului caracter, comandându-i subconștientului să ia ca reper imaginea creată în mintea noastră, imaginea de la masa de întruniri, și să construiască în baza sa.

Napoleon ne-a impresionat prin perseverență; de asemenea, prin calitățile sale de strateg, grație cărora putea transforma situații adverse în avantaje redutabile; ne mai interesa încrederea lui în sine și remarcabila abilitate de a inspira și de a-i conduce pe ceilalți; să nu uităm de capacitatea sa de organizare a acțiunilor proprii și a celor ale subalternilor, și asta pentru că, se știe, adevărata putere este determinată de inițiative organizate abil și cu direcție.

În ceea ce-l privește pe Emerson, ne-a atras uluitoarea sa pătrundere a viitorului, care l-a și consacrat. Ne-am dorit abilitatea lui de a traduce slovele misterioase ale spiritului naturii, manifestat în pâraiele șerpuitoare, păsărelele cântătoare, zâmbetul plin de viață al copilașilor, albastrul cerului, bolta înstelată, iarba verde și splendoarea florilor. Ne-a fermecat abilitatea lui de-a interpreta trăirile umane, de-a pătrunde principiul cauzei și efectului și invers, pe cel al efectului și cauzei.

La Elbert Hubbard ne-a impresionat meșteșugul literelor și abilitatea sa de-a interpreta modele schimbătoare; am aspirat la darul său de-a îmbina cuvintele așa încât să redea fidel substanța gândurilor; ne-a impresionat și capacitatea lui de-a scrie într-un stil definitoriu pentru sensul urmărit și sinceritatea autorului.

Beecher s-a făcut remarcat prin magnetismul cu care-și apropia auditorii, prin abilitatea sa de-a vorbi cu hotărâre și convingere, reușind să-i impresioneze pe ascultători până la râs ori până la lacrimi și făcându-i să trăiască alături de el veselia și armonia, întristarea și bucuria.

Pe măsură ce mă uitam la acești oameni așezați în fața mea, la imaginara masă de întruniri, mă opream asupra fiecăruia pentru câteva minute, spunându-mi că deja începeam să-mi cultiv și eu calitățile care mă atrăgeau la personajul din fața mea.

Dacă aveți lacrimi de compătimire pentru mine, legat de ignoranța mea pe fondul acestui rol imaginar de construire a caracterului, vărsați-le acum! Dacă aveți oarece obiecții cu privire la exercițiul meu, formulați-le acum! Dacă simțiți un imbold de cinism care nu reușește să prindă expresie pe o față indignată, dați-i expresie acum, pentru că sunt pe cale să trec la lucruri care-ar trebui să vă facă și, cel mai probabil, vă vor face să încremeniți, să contemplați și să raționați!

Până să mă dedic acestor întruniri imaginare, făcusem o mulțime de încercări de-a vorbi în public, toate însă dovedindu-se adevărate dezastre. Cu ocazia primului discurs susținut de mine la o săptămână după ce am început acest exercițiu, am reușit să-i fac o impresie atât de profundă auditoriului meu, încât am fost invitat să susțin o nouă prelegere pe aceeași temă, iar din momentul respectiv, până la cel al scrierii rândurilor de față, m-am perfecționat continuu.

Anul trecut, am primit atât de multe cereri de-a susține seminare în public, încât am ajuns să străbat mare parte din Statele Unite, vorbind pentru diverse cluburi selecte, organizații civice, școli și la tot felul de evenimente speciale.

În Pittsburgh, în mai 1920, le-am ținut celor de la Advertising Club o prelegere numită „Scara magică a succesului“. Printre participanți se aflau și unii dintre cei mai de succes oameni de afaceri din Statele Unite, reprezentanți ai trusturilor Carnegie Stell Company, H.J. Heinz Pickle Company,

Joseph Horne Department Store și ai altor mari ramuri industriale. Persoane analitice. Mare parte dintre ei absolvenți de colegii și facultăți. Oameni cu un pronunțat spirit practic. La finalul discursului, mi-au oferit ceea ce mai târziu am înțeles că era cel mai înalt semn de distincție pentru acel club. La puțin timp după ce m-am întors din Pittsburgh, am primit o medalie din partea Associated Advertising Clubs of the World, drept apreciere a prestației mele la acel eveniment, medalie pe care era gravat: „În semn de apreciere față de Napoleon Hill, 20 mai 1920."

Sper ca toate cele de mai sus să nu fie interpretate ca dovadă a infatuării mele. Eu vă prezint fapte, nume, date și locuri reale și fac asta doar în ideea de a vă relata că acea calitate pe care am admirat-o atât de mult la Henry Ward Beecher a prins contur în cazul meu. Am început s-o cultiv, la masa imaginară, pe măsură ce-l urmăream pe Beecher, ca membru al consiliului meu imaginar de figuri prestigioase.

Principiul grație căruia am reușit să dezvolt această calitate este autosugestia. Mi-am sădit adânc și cu determinare în minte gândul că voi atinge, ba chiar depăși, performanța lui Beecher, așa că rezultatul nu putea fi altul.

Și să nu credeți că povestea mea se rezumă doar la atât — o poveste pe care, apropo, sutele de mii de oameni care mă cunosc deja, din aproape fiecare oraș, orășel și așezare de pe întreg teritoriul Statelor Unite, o pot confirma și completa! De îndată am început să substitui intoleranța cu toleranța; am început să-i urmez exemplul lui Lincoln în ceea ce privește acel minunat spirit al dreptății și egalității pentru toată lumea, prieten sau adversar. Și am ajuns să simt o forță interioară, nu doar în exprimarea orală, ci și în cea scrisă, ba mai mult, am conștientizat, la fel cum vezi soarele într-o zi senină, dezvoltarea susținută a abilității de a te exprima cu hotărâre și convingere prin cuvântul scris, calitate atât de admirată la Elbert Hubbard.

Discutând despre acest aspect, nu de mult, domnul Myers, un reprezentant al Morris Packing Company of Chicago, a ținut să remarce că articolele mele din revista *Hills's Golden Rule* îi aminteau foarte mult de Elbert Hubbard,

adăugând că în urmă cu doar câteva zile îi spusese unuia dintre asociații săi că nu eram doar suficient de competent să mă pot compara cu Hubbard, ci că ajunsesem chiar să-l depășesc.

> Nu va exista pace pe pământ până ce rasa umană nu va înțelege că orice înseamnă conflict fizic nu poate rezolva o problemă de ordin moral.

Încă o dată, vă rog să nu tratați aceste lucruri cu superficialitate, ori să le puneți pe seama infatuării. Dacă am ajuns să scriu la fel de bine ca Hubbard, este pentru că am aspirat să fac asta, plecând de la autosugestia deliberată de a planta în minte scopul prin care urmăream să ating același nivel cu acesta și, pe cât posibil, să-l depășesc.

Sunt perfect conștient că egocentrismul este o slăbiciune de neiertat la un scriitor sau la un orator și nu cred să fie altul care să combată mai aprig o asemenea trăsătură decât autorul acestei cărți. Trebuie totuși să atrag atenția și asupra faptului că referirile unui scriitor la experiența proprie, în vederea prezentării unei imagini cât mai ample și mai autentice, nu trebuie privite neapărat ca un semn al vanității. De multe ori, este necesară o doză serioasă de îndrăzneală pentru a face asta. În cazul de față, o să evit folosirea gratuită a pronumelui personal „eu“, formă care s-a strecurat de nenumărate ori în această expunere, pentru că altfel s-ar pierde mult din valoarea celor relatate de mine aici. Stabilesc aceste conexiuni cu viața personală numai pentru că știu că ele sunt reale, asumându-mi riscul de a fi catalogat ca vanitos, în loc să apelez la o abordare ipotetică a principiului autosugestiei ori să scriu la persoana a treia.

Importanța stabilirii unui obiectiv clar în viață

Autorul tratează cu aceeași considerație și atenție la detaliu obiectivul său în viață, la fel cum ar proceda și în cazul conceperii unui plan de construcție pentru un zgârie-nori, asta dacă ar manifesta o asemenea intenție. Realizările voastre în viață nu vor depăși niciodată calitatea efortului depus în vederea conceperii planurilor de atingere a acestora.

Cu puțin peste un an și jumătate înainte de scrierea acestor rânduri, am revizuit formula propriului obiectiv în viață, modificând paragraful cu titlul „Venituri“ după cum urmează:

> Voi câștiga 100 000 de dolari pe an, dat fiind că voi avea nevoie de această sumă pentru a continua programul educațional implementat de mine la School of Business Economics.

În mai puțin de șase luni de la momentul în care am decis să introduc această modificare în formula obiectivului meu principal în viață, am fost contactat de către directorul unei corporații, care mi-a prezentat o ofertă de afaceri cu un salariu de 105 200 de dolari anual, din care cei 5200 reprezentau acoperirea costurilor de transport, căci locul de muncă se afla la o distanță considerabilă față de Chicago; deci suma efectivă asupra căreia am căzut de acord coincidea cu cea pe care mi-o propusem eu însumi ca obiectiv.

Am acceptat oferta și, în mai puțin de cinci luni, am reușit să pun bazele unei organizații, plus alte valori aferente, evaluate undeva la 20 de milioane de dolari. Mă voi feri să dau nume, și asta pentru că angajatorul meu a găsit o modalitate mai neortodoxă de a mă priva de cei 100 000 de dolari, cum convenisem inițial.

Vreau să vă atrag atenția asupra a două aspecte, și anume:

Primul, mi s-a oferit exact suma pe care mi-o propusesem ca obiectiv, sumă pe care intenționam s-o câștig pe parcursul anului respectiv.

Al doilea, chiar am reușit să câștig acea sumă (și, până la urmă, de câteva ori acea sumă), cu toate că nu am și beneficiat de roadele muncii mele.

Acum, haideți să revenim la cuvintele folosite de mine în formula propriului obiectiv, „**voi** câștiga 100 000 de dolari pe an“, și să ne punem întrebarea: „Ar fi existat vreo diferență dacă acolo ar fi apărut: «Voi câștiga și COLECTA 100 000 de dolari pe an»?“

Sincer, nu știu dacă asta ar fi influențat în vreun fel rezultatul. Pe de altă parte, este la fel de plauzibil ca această omisiune să fi avut un rol

semnificativ.

În funcție de nivelul de cunoștințe, oricine poate susține ori nega faptul că există o lege universală prin care atragem lucrurile în care credem în viață și pe care le putem dobândi prin chiar această lege; că primim întotdeauna ceea ce ne dorim, având în vedere că dorința noastră este realizabilă și se bazează pe echitate, dreptate și un plan bine definit.

Sunt convins că este imposibilă zădărnicirea țelurilor unei persoane bine organizate. Grație unui astfel de spirit organizatoric, autorul de față a atins, într-un timp remarcabil de scurt, statutul pe care și l-a dorit în viață și este perfect conștient că oricine îi poate urma exemplul.

Servirea celorlalți și sacrificiul de sine sunt puncte-cheie în atingerea succesului.

În prelegerile mele publice din ultimele 12 luni, am susținut, de cel puțin o sută de ori, că persoana care-și dă silința să conceapă un plan realizabil și echitabil, care să-i avatajeze pe toți cei implicați, ca mai apoi să capete din ce în ce mai multă încredere în sine, pentru a duce planul la capăt, are toate șansele de reușită.

Niciodată nu am fost acuzat că aș fi credul ori superstițios. Niciodată nu m-am lăsat impresionat de așa-zisele miracole, însă pot să afirm că, pe parcursul propriei evoluții din ultimii douăzeci de ani, am văzut cum cultivarea anumitor principii poate duce la adevărate miracole. Am fost martorul dezvoltării și ramificării propriei minți și, cu toate că, de regulă, nu sunt adeptul „miracolelor“, neputând spune precis de ce, trebuie să afirm că s-au întâmplat destul de multe în planul dezvoltării mele mentale, aspect pe care nu știu pe seama cărui lucru l-aș putea pune.

Oricum, ceva tot știu; știu că acțiunile mele ce vizează corpul armonizează și rezonează invariabil cu natura gândurilor care-mi populează mintea, gânduri pe care le las să circule în voie sau pe care le plantez acolo voit, având rolul de a coordona activitățile corpului.

Din experiență, am învățat că șansa joacă un rol mult prea mic în

dezvoltarea caracterului. Acesta poate fi dezvoltat la comandă, la fel cum o casă poate fi construită după un plan arhitectural. Probele prin care am trecut m-au făcut să cred că o persoană își poate remodela caracterul într-un interval incredibil de scurt, de la câteva săptămâni la câțiva ani, în funcție, bineînțeles, de gradul de determinare și de dorința manifestate în dedicarea realizării unui obiectiv.

> *Fericirea este bunul suprem. Locul fericirii este aici. Timpul fericirii este acum. Calea fericirii este să împărtășești și cu ceilalți toate acestea.*
>
> Robert G. Ingersoll

Cu câteva luni înainte de a începe aceste cursuri de psihologie aplicată, am avut o experiență care a reclamat atenția anumitor figuri implicate de aici, din Chicago. Pe când mă pregăteam să ies dintr-un lift de la raionul de retail al A.C. McClurg & Company (cea mai mare firmă de tipărire și papetărie din Chicago), băiatul de serviciu a lăsat ușa liftului să alunece și astfel am fost prins între aceasta și perete. Pe lângă durerea de nedescris, accidentul mi-a sfâșiat mâneca, distrugându-mi haina.

Am făcut o plângere la mangerul general, un anume domn Ryan, care m-a înștiințat foarte politicos că voi primi un ramburs pentru neplăcerile suferite. La ceva vreme, compania de asigurări și-a trimis un agent, acesta a apreciat starea hainei mele și mi-a oferit 40 de dolari, meniți să acopere costurile de croitorie. După acest aranjament, în urma căruia toate părțile implicate s-au declarat mulțumite, am dus haina la croitorul meu, care a reușit s-o cârpească atât de elegant, încât nimeni n-ar fi putut spune că aceasta suferise o ruptură. Plata, la croitorie, a fost de doi dolari.

Așa că am rămas cu un plus de 38 de dolari, care practic nu-mi aparțineau, însă, cu toate acestea, compania de asigurări s-a declarat mulțumită, în principal pentru că a scăpat plătind mai puțin de jumătate din cât ar fi costat un costum nou. Cei de la A.C. McClurg & Company s-au declarat, și ei, mulțumiți, întrucât incidentul a fost acoperit de către compania de asigurări, ei netrebuind să suporte niciun cost suplimentar.

Eu însă nu eram deloc mulțumit!

Existau o mulțime de moduri pentru a cheltui cei 38 de dolari! Din punct de vedere legal, aceștia îmi aparțineau, eram posesorul lor de drept și nimeni nu putea să pună la îndoială acest drept al meu asupra banilor, și nici mijloacele prin care intrasem în posesia lor.

În cazul în care compania de asigurări ar fi considerat că se putea efectua o recondiționare atât de eficientă a costumului, probabil că nu ar mai fi oferit suma respectivă, numai că problema calității rezultatului final nu putea fi prevăzută în momentul respectiv.

Mi-am tot făcut probleme de conștiință pe tema celor 38 de dolari, ajungând la concluzia că nu era just să-i păstrez, așa că am ales o cale de compromis și am returnat jumătate din bani, păstrând cealaltă jumătate, sub pretext că pierdusem o mulțime de timp în urma acestui incident și că materialul folosit pentru recondiționarea hainei s-ar fi putut deteriora cu ușurință mai târziu. Am fost nevoit să înclin balanța în favoarea propriei persoane pentru a putea accepta ideea de a păstra acei bani, care depășeau costul real de recondiționare.

Când m-am prezentat la McClurg & Company pentru a returna jumătate din sumă, cei de acolo mi-au sugerat să păstrez banii și să uit de toată afacerea, dar eu am răspuns: „Păi, tocmai asta e problema; i-aș păstra eu cu mare plăcere, numai că de *uitat* nu prea am cum!“

La baza gestului meu de a returna 20 de dolari a stat un aspect important. Și acesta nu are nicio legătură cu morala sau onestitatea. La fel, nici cu drepturile celor de la A.C. McClurk & Company sau cu ale companiei de asigurări cu care aceștia colaborau. Decizia mea nu a fost influențată nici de către McClurk, nici de către compania de asigurare. Aceștia erau excluși din start, tocmai pentru că ambele părți se declaraseră mulțumite. Factorul principal pe care l-am avut în vedere a fost însuși caracterul meu, căci știam foarte bine că orice gen de întreprindere deține un rol important în formarea unei linii de moralitate, caracterul nefiind altceva decât suma

obiceiurilor și a conduitei morale ale unei persoane. Înțelesesem că nu puteam păstra cei 20 de dolari fără a-mi justifica acest drept, la fel cum un vânzător de mere nu-și poate permite să strecoare un măr putred în butoiul cu mere puse la păstrare pentru iarnă.

Am renunțat la cei 20 de dolari pentru că am vrut să *mă* conving că nu există niciun factor material care-mi poate influența, conștient, caracterul, exceptându-i pe cei de a căror justețe sunt sigur. Am returnat banii pentru că am privit acea situație ca pe o ocazie minunată de a mă supune unui test și de a decide dacă dețin sau nu acel soi de onestitate care-l împinge pe om la o reacție justă, dar expeditivă, ori un soi mai profund, mai nobil și mai înalt de onestitate, care-l împinge pe om să acționeze sincer și-l face mai puternic și mai apt să se pună în slujba semenilor, impuls ce pornește din dorința de a deveni el însuși ceea ce-i îndeamnă pe ceilalți să fie.

Dacă planurile unei persoane se bazează pe principii economice practice, dacă nu influențează negativ condiția celor pe care-i afectează și dacă persoana respectivă face apel la forța caracterului și la încrederea în sine, care se dezvoltă pe fondul interacțiunilor armonizate cu conștiința, acea persoană va atinge succesul, cu și prin ajutorul unui flux incredibil de forță ce nu poate fi suprimat de nicio altă forță de pe pământ, cu atât mai puțin de vreuna pe care doar puțini o pot interpreta și înțelege corespunzător.

Puterea înseamnă cunoștințe sedimentate, controlate și direcționate spre scopuri juste și echitabile față de toți aceia pe care-i afectează. Există două categorii de putere umană. Una care poate fi atinsă prin organizarea înzestrărilor individuale, cealaltă, prin organizarea indivizilor care conlucrează pentru realizarea unui obiectiv comun. Fără organizare inteligentă, nu există putere.

Nimeni nu-și poate organiza propriile înzestrări decât prin intermediul autosugestiei, pentru simplul motiv că nu poate vizualiza ori conferi dinamism facultăților, trăirilor, intelectului, forțelor raționale ori funcțiilor motrice fără concentrarea tuturor într-un singur punct, relaționarea și

prelucrarea lor pentru conceperea unui plan.

Niciun plan, de anvergură sau nu, nu poate fi creat decât în baza principiului autosugestiei.

Mintea se aseamănă cu o grădină luxuriantă în care e cultivat un sortiment de activitate orientată spre exterior, corporală, fizică, ce se identifică total cu natura gândurilor care guvernează mintea, indiferent că acestea sunt sădite acolo în mod deliberat și păstrate până ce prind rădăcini și ajung să se dezvolte ori că sfârșesc acolo din senin, ca un soldat rătăcit de compania sa, reclamând recunoaștere, fără menajamente.

Efectele gândurilor dominante ale cuiva nu pot fi negate. Este imposibil ca un om să contemple eșecul, sărăcia și disperarea bucurându-se în același timp de succes, bunăstare și îndrăzneală. Voi singuri decideți ce vă suscită interesul; prin urmare, voi vă puteți controla dezvoltarea caracterului, ceea ce, prin asociere, duce la determinarea naturii caracterului celor care rezonează cu voi. Propria minte reprezintă magnetul care vi-i apropie pe aceia cu care vă asemănați, având un obiectiv comun. Așadar, ține numai de voi să dați curs gândurilor care vi-i vor apropia doar pe aceia cu care doriți să interacționați și care vă vor îndrepta către drumul dorit în viață.

Autosugestia este însăși fundația pe care și prin care se formează o personalitate complexă, întrucât caracterul se dezvoltă în funcție de gândurile dominante prezente la nivelul minții, și acestea, la rândul lor, controlează acțiunile corporale.

Atunci când apelați la autosugestie, creați, de fapt, o imagine sau un plan după care să se ghideze subconștientul vostru. După ce veți învăța cum să vă concentrați, sau să vă îndreptați atenția asupra acestui proces de alcătuire a planului, veți putea accesa mintea subconștientă într-o clipită, iar aceasta va trece la punerea în aplicare a planului respectiv.

Novicii trebuie să repete iar și iar esența planului până ce mintea subconștientă ajunge să-l preia și să-l transforme în ceva palpabil. Prin urmare, nu vă pierdeți speranța, dacă rezultatele întârzie să apară. Doar

aceia care au perfecționat această practică pot stabili un contact instantaneu cu propriul subconștient.

La finalul acestei lecții, permiteți-mi să vă reamintesc că la baza principiului autosugestiei stă un lucru foarte important, pe care nu trebuie să-l scăpați din vedere niciodată, iar acesta este dorința arzătoare, determinată, intensă. Dorința reprezintă declanșatorul mecanismului mental. Puteți transpune în realitate aproape orice vă propuneți, prin trăiri intense, însuflețite.

Dorința arzătoare stă la baza tuturor realizărilor omenești. Autosugestia este, practic, principiul prin care această dorință este transmisă minții subconștiente. Probabil că nu este nevoie să căutați în altă parte dovada că este relativ ușor să obții ceva ce-ți dorești cu adevărat.

În continuare, vom aborda tema sugestiei și vă vom arăta cum să beneficiați de o personalitate dinamică, inspiratoare, odată ce ați dezvoltat-o prin intermediul principiului autosugestiei. Sugestia determină, practic, succesul tuturor inițiativelor de vânzare.

CAPITOLUL 3
Sugestia

PUȚIN MAI DEVREME, am văzut care este rolul autosugestiei și am descoperit principiile după care funcționează aceasta. Autosugestia înseamnă, de fapt, sugestie conștientă. În cele ce urmează, vom trece la un alt principiu psihologic:

Sugestia este un principiu al psihologiei, care, folosit corect, ne dă posibilitatea de a influența, îndruma și controla gândurile și acțiunile altora. Ea este un concept-cheie în publicitate și marketing. Este principiul în baza căruia Marc Antoniu a reușit să subjuge voința gloatei romane, moment magistral ilustrat în „The Psychology of Salesmanship" (de Napoleon Hill).

Distincția între sugestie și autosugestie este una singură — apelăm la prima pentru a influența gândurile și acțiunile altora, pe când la cea de-a doua apelăm pentru a le influența pe ale noastre.

Sugestia reprezintă unul dintre cele mai profunde și puternice mecanisme din spatele psihologiei. E dovedit științific că folosirea distructivă a acesteia poate duce la extincția vieții, în vreme ce folosirea ei constructivă poate combate orice fel de boală.

În nenumărate rânduri am demonstrat, și eu, puterea remarcabilă a sugestiei, cu ocazia diverselor seminare susținute de mine pe teme de psihologie aplicată.

Cu o sticluță de două uncii, purtând eticheta „ulei de mentă", vreau să fac o scurtă demonstrație a ceea ce înseamnă miros și implicațiile lui. Ținând sticluța sub ochii tuturor participanților la seminar, spun că aceasta conține ulei de mentă și că, picurând numai câțiva stropi pe o batistă pe care o țin în

mână, mirosul va ajunge chiar și în cel mai îndepărtat ungher al sălii de conferințe, în aproximativ patruzeci de secunde. Apoi, scot dopul sticlei și pun câteva picături de lichid pe batistă, schimonosindu-mă sugestiv, pentru a le lăsa celorlalți impresia unui miros pătrunzător. După aceea, le cer participanților să ridice mâinile de îndată ce sesizează mirosul specific de mentă. Și în sală apar tot mai multe mâini ridicate, uneori până la 75% dintre cei de față ajungând să-și agite mâinile prin aer.

Ulterior, apuc sticla, o duc la gură și încep să beau conținutul, încet și tacticos, explicându-le tuturor că înăuntru nu era nimic altceva *decât apă*! Așadar, nimeni nu simțise niciun miros de mentă! Totul nu fusese decât o iluzie olfactivă, produsă în întregime prin intermediul principiului sugestiei.

În orășelul în care am crescut, era o bătrână care se plângea în permanență de un cancer inexistent. Dezvoltase un gen de ipohondrie. Era convinsă că junghiul ori durerea cea mai neînsemnată venea să-i confirme începutul mult așteptatei boli. Ea obișnuia să-și ducă mâna la piept și să spună: „O, sunt sigură că deja s-a stabilit cancerul aici.“ De fiecare dată când se văita pe seama bolii ei imaginare, își ducea mâna la sânul stâng, locul unde ea credea că va irupe cancerul.

Pe măsură ce lucram la această carte, am aflat că respectiva bătrână a murit de cancer la sânul stâng, adică același loc unde-și ducea mâna, văitându-se de boala sa imaginară!

Dacă sugestia poate, cu adevărat, să transforme celulele sănătoase în celule bolnave, din care să se dezvolte cancerul, vă puteți imagina ce rol important deține ea în îndepărtarea celulelor afectate și înlocuirea lor cu altele sănătoase?

Dacă ne gândim că un număr considerabil de oameni pot ajunge să creadă că inhalează ulei de mentă dintr-o sticlă în care se găsește apă și nimic altceva, totul grație principiului sugestiei, de ce oare nu putem realiza cât de multe posibilități uluitoare prezintă folosirea constructivă a acestui principiu în viața noastră de zi cu zi?

Cu ani în urmă, un criminal a primit sentința capitală. Înainte de execuția propriu-zisă, a fost inițiat un experiment, care a demonstrat că moartea poate fi realmente indusă prin intermediul sugestiei. Condamnatul a fost dus la ghilotină, legat la ochi, capul i-a fost așezat sub tăiș și apoi cineva a dat drumul plăcii solide asupra gâtului său. A mai fost prelinsă și apă călduță pe pielea sa, pentru a da senzația de sânge scurs din rană. În cele șapte minute care au urmat, doctorii au constatat decesul condamnatului. Prin intermediului principiului sugestiei, imaginația sa a transformat placa respectivă într-o lamă de ghilotină și inima a încetat să-i mai bată.

Toate cazurile medicale de „vindecare mentală“ au la bază același principiu al sugestiei. Sondajele spun că medicii din ziua de azi apelează din ce în ce mai puțin la medicamente și folosesc tot mai mult sugestia mentală. Doi doctori care sunt chiar membri ai familei mele mi-au mărturisit că prescriu „pâine pe post de pastile“, și asta mult mai frecvent decât o făceau în trecut. Unul dintre ei mi-a povestit cazul unui pacient care a scăpat de o durere acută de cap în numai câteva minute înghițând ceea ce el credea a fi o aspirină, dar care era, de fapt, o tabletă ce nu conținea nimic altceva decât făină.

Hipnoza are la bază același principiu al sugestiei. În ciuda opiniei generale, o persoană nu poate fi hipnotizată fără propriul consimțământ. Realitatea este aceea că însăși mintea subiectului, și nu mintea practicantului ori a specialistului în hipnoză, este cea care produce fenomenul cunoscut sub numele de hipnoză.

Tot ceea ce poate face specialistul este să „neutralizeze“ gândurile conștiente ale subiectului și să introducă în subconștientul acestuia sugestiile dorite. „Neutralizând“ mintea, putem analiza incredibila performanță de a trece dincolo de mintea subiectului sau de a o controla. Vom reveni asupra acestui aspect puțin mai târziu, când vom explica unele dintre metodele prin care mintea conștientă poate fi redusă la neputință ori inactivitate, dar deocamdată ar fi bine să înțelegem mecanismul prin care se realizează hipnoza, descris chiar cu cuvintele unui specialist în hipnoză:

„După ce conversez plin de înțelegere cu subiectul, uneori preț de o oră sau două, în legătură cu problemele care-l apasă, încercând pe cât posibil să-i identific predilecțiile ori să-l conduc către anumite gânduri și, cel mai important, să-i câștig încrederea totală, îl rog să ocupe o poziție cât mai comodă pe un fotoliu, continuând cu o discuție liniștitoare pe teme precum cea de mai jos, având ca finalitate producerea unei impresii monotone asupra ochiului și a urechii.

Vreau să privești acest diamant (puteți selecta orice alt obiect din cadrul vizual) într-o manieră visătoare, nepăsătoare și cu o expresie apatică, fără a te gândi la nimic, fără a-ți concentra privirea asupra lui, ci relaxându-ți mușchii oculari, pentru a se crea o senzație neclară. Încearcă să controlezi impulsul pe care-l simți de fiecare dată când vrei să vezi cât mai clar un obiect apropiat. Privește, în schimb, undeva dincolo de diamant, ca și cum te-ai uita la un copac banal care se află între tine și un cadru din depărtare pe care-l contempli.

Nu încerca să faci nimic, pentru că nu poți face nimic prin care să-ți induci starea mentală dorită. Nu te gândi la ce o să se întâmple, pentru că nu o să se întâmple nimic. Nu fi neliniștit, bănuitor ori neîncrezător. Nu-ți dori să se întâmple ceva deosebit, nici nu încerca să fii atent la ce se va întâmpla — cum nu trebuie nici să încerci să analizezi ce se petrece în mintea ta. Ești într-atât de negativist, indolent și indiferent pe cât ai putea fi fără a-ți propune asta.

Urmează semnele obișnuite ale apropierii somnului, asociate cu atrofierea simțurilor și cu letargia care cuprinde creierul — pleoape grele, urechi amorțite, mușchi și piele fără reacție la stimuli ca: temperatură, umiditate, penetrabilitate etc. Simți deja cum acea stare încântătoare de «moleșeală» îți închide pleoapele și te duce către «uitarea de sine», renunțând la orice impuls pe măsură ce se lasă cortina între tine și lumea exterioară alcătuită din culoare și lumină.

Iar urechile par să urmeze, și ele, aceeași cale. Așa cum întunericul este somn pentru ochi, la fel este și liniștea pentru ureche; iar urechea ta simte liniștea făcând abstracție de tot ce înseamnă sunet. Rezonanța vocii mele nu mai prezintă niciun interes pentru tine, iar forța și hotărârea par să se stingă într-o dimensiune îndepărtată și misterioasă. Te cuprinde un sentiment plenar de abandonare căruia nu-i poți rezista și nici n-ai face-o, chiar dac-ai putea, sentiment care-ți învăluie întregul corp într-o energie benefică, și te simți pe deplin fericit. Somnul reconfortant s-a pogorât asupra ta.“

Din cele de mai sus, ați putut vedea că prima sarcină a hipnotizatorului este să reducă la neputință mintea conștientă a subiectului. (Când spunem „minte conștientă“, facem referire la acea diviziune a minții pe care o folosim în starea de trezie.) După ce mintea conștientă a fost „neutralizată“ sau adusă într-o stare de repaus, parțial sau total, hipnotizatorul manipulează subiectul prin sugestii directe către mintea subconștientă a acestuia. Subconștientul acționează în baza a ceea ce i se comunică. Nu pune întrebări, însă operează în baza acelorași impresii senzoriale asociate cu cele cinci simțuri. Rațiunea, dezvoltată de către mintea conștientă, acționează ca un gardian pe parcursul orelor de trezie, supraveghind dimensiunile văzului, mirosului, gustului, pipăitului și auzului, însă, pe măsură ce adormim sau devenim semiconștienți din diverse motive, acest gardian încetează a mai fi activ.

Există diverse niveluri de hipnoză la care poate fi supusă o persoană prin intermediul principiului sugestiei. Hipnotizatorul profesionist, care-și susține numărul pe scenă, capătă, de regulă, control deplin asupra minții subiecților, antrenându-i pe aceștia în tot felul de bufonerii degradante și lipsite de consistență. Există însă și un nivel mai sensibil de hipnoză, prin care subiectul poate fi controlat fără a realiza acest lucru. Și tocmai către acest nivel mai puțin remarcabil ori „invizibil“ dorim noi să ne îndreptăm atenția, pentru că este vorba de cel mai des practicat nivel de hipnoză la care apelează neprofesioniștii pentru a-și exercita controlul ori influența.

Fie că subiectul se află sub deplin control hipnotic, fie că este doar parțial influențat, el trebuie să fie conștient de un singur lucru, și acesta este credulitatea. Hipnotizatorul, profesionst sau neprofesionist, trebuie să-i inducă prima dată subiectului o stare de credulitate deplină, pentru a putea să-i influențeze ori controla mintea.

Cu alte cuvinte, înainte ca orice minte să poate fi influențată prin intermediul sugestiei, ea trebuie întâi „neutralizată“. Și asta ne aduce înapoi la problema descrierii metodelor de „neutralizare“ a minții.

Concret, vom încerca acum să vă arătăm cum să puneți în practică principiul sugestiei, cu scurta mențiune că acesta vă va aduce succes ori eșec, bucurie sau nenorociri, după cum veți decide să-l folosiți!

Pentru a descrie cât mai fidel ideea de „neutralizare“ a minții, voi apela la o relatare sugestivă. Cu câțiva ani în urmă, poliția din Chicago a arestat un grup notoriu de escroci, care operau ca „ghicitori“ sau „clarvăzători“. Capul acestui lanț de gherete de farsori era un bărbat cu numele Bertsche. Planul era acela de a atrage oameni superstițioși, creduli, cu stare materială bună, oameni care să apeleze la serviciile lor pentru a le ghici viitorul, și de a stoarce cât mai mulți bani de la ei, prin metode de manipulare pe care le voi descrie în cele ce urmează.

„Ghicitoarea“, femeia care se ocupa de gheretă, avea rolul de a afla secretele clienților, care este starea lor materială, consistența averilor și alte informații utile. Obținerea acestor informații este ceva banal, dacă ne gândim că scopul unei astfel de întreprinderi este acela de a le da vizitatorilor sfaturi în materie de afaceri, dragoste, sănătate etc. Așa erau alese viitoarele victime, iar informațiile adunate îi parveneau „creierului operațiunii“, domnului Bertsche.

La momentul oportun, „ghicitoarea“ îi recomanda clientului să se consulte cu un om de afaceri fără prejudecăți nici măcar în privința „relațiilor obscure de sânge“, susținând, totodată, că victima va cunoaște cât de curând o astfel de persoană. Evident, ca din senin, „se întâmplă“ ca domnul Bertsche să apară la ghereta „doamnei ghicitoare“, pentru a dezbate teme generale de investiții și afaceri, moment în care victima îi este prezentată „pur întâmplător“.

„Este un om foarte bogat“, îi șoptește „ghicitoarea“ victimei. Ea îi mai spune, complice, clientului că omul acela „are o inimă mare“ și-i place să-i ajute și pe alții să inițieze afaceri de succes. Domnul Bertsche este îmbrăcat la patru ace și lasă impresia unui om avut și prosper. El salută victima, îi adresează câteva cuvinte pe un ton politicos și spune că este nevoit să se retragă,

pentru că trebuie să ajungă la o întâlnire importantă cu un oarecare „domn Morganbilt“.

Următoarea dată când victima sosește la ghereta de ghicit, ea sau el (ambele sexe sunt la fel de naive) îl prinde pe domnul Bertsche „pe picior de plecare către o altă întâlnire de afaceri, cu domnul Vandermorgan“. Acesta iese în viteză, în aparență fără prea mare preocupare pentru victimă. Actul se repetă de câteva ori, până ce clientul își depășește „sfiala“ și înțelege că domnul Bertsche este un om extrem de ocupat, având prea puțin timp de acordat altora.

Până la urmă, după ce victima a parcurs primul nivel de manipulare mentală și a ajuns să creadă că o invitație la masă din partea domnului Bertsche ar fi un privilegiu extraordinar, o asemenea propunere apare ca din senin. Victima este condusă către cel mai exclusivist club sau către cea mai selectă cafenea, unde este tratată cu un meniu care ar depăși cheltuielile obișnuite de întreținere pentru o săptămână. Nota este achitată de către cel care a avansat invitația, domnul Bertsche, salutat cu titlul de „stimabile“, care pare că pur și simplu înoată în bani și c-ar dori cu tot dinadinsul să nu ajungă sufocat din această cauză.

În buzunarul interior al farsorului se găsește un carnețel în care este notată fiecare slăbiciune, excentricitate, particularitate a victimei, analizată în amănunt și catalogată anterior. Dacă aceasta se dovedește un iubitor de câini, faptul este consemnat. Dacă se dovedește un iubitor de cai, la fel, totul este trecut în carnețel.

Zarurile fuseseră deja aruncate! Dacă, de pildă, victima era pasionată de călărit, îndatoritorul, avutul și prezentabilul domn Bertsche avea grijă ca unul dintre exemplarele sale pur-sânge să fie pus la dispoziția clientului. Dacă victima era pasionată de automobile, aceasta avea să găsească la ușă Packardul domnului Bertsche, cu cheile în contact.

Maniera de întreținere varia în funcție de gusturile victimei, iar costurile erau întotdeauna suportate de către domnul Bertsche, deja devenit un

„prieten sincer“. Acest mod de operare se desfășoară până ce mintea clientului este *complet neutralizată*! Cu alte cuvinte, până ce victima renunță total la a mai suspecta ceva care poate surveni sau ceva care poate fi spus ori sugerat. Îndatoritorul domn Bertsche s-a strecurat pe sub pielea clientului, desigur, totul pe fondul unei „întâlniri întâmplătoare“. Uneori, domnul Bertsche își „joacă pe degete“ victima chiar și șase luni în căutarea momentului oportun pentru plasarea loviturii de grație, iar costul acestei inițiative și al „decorurilor“ se ridică, de cele mai multe ori, la sute și chiar mii de dolari.

Potrivit rapoartelor care au făcut lumină în aceste cazuri, unele dintre victimele lui Bertsche au pierdut până la 50 000 de dolari, „investind“ în afaceri-fantomă, la recomandarea acestuia, desigur, sau pe baza vreunei remarci „întâmplătoare“ a lui cu privire la propriile investiții într-o afacere profitabilă, care i-ar aduce venituri semnificative. La un moment dat, el a făcut degajat dovada primirii sumei de 10 000 de dolari pentru un „dividend“, în urma unei investiții de numai 20 000 de dolari într-o corporație inexistentă. Să se înțeleagă bine, omul era mult prea inteligent pentru a-și convinge victimele să investească într-una dintre aceste corporații-fantomă — cunoștea natura umană mult prea bine; el doar încerca să pară „degajat“ când mai strecura câte o informație pe care clientul o putea valorifica, după caz.

Sugestia se dovedește mai eficientă decât solicitarea ori cererea efectivă.

Sugestia subtilă este o forță magnifică, iar „avutul“ domn Bertsche știa exact cum să profite de pe urma ei. Cu altă ocazie, se pare că victima, o femeie în vârstă, devenise atât de credulă, încât a retras o sumă considerabilă din contul ei, i-a oferit banii domnului Bertsche și a încercat să-l convingă pe acesta să-i investească în numele ei, în zadar însă. Abilul domn Bertsche a refuzat gestul, motivând că el avea deja un surplus de capital pe care voia să-l investească în ceva, adăugând că la momentul respectiv nu exista nicio nișă de afaceri. Motivul pentru care a procedat astfel a fost că el urmărea, de fapt, să stoarcă sume mult mai mari de la naiva doamnă. Escrocul știa foarte bine

cât de mulți bani are femeia și urmărea s-o scuture de întreaga sumă, așa că aceasta a fost surprinsă plăcut când, la doar câteva zile distanță, domnul Bertsche a sunat-o și i-a spus că tocmai se ivise „posibilitatea“ unei investiții într-un pachet de acțiuni de mare valoare, investiție mijlocită de un prieten de-al său, condiția fiind aceea de a cumpăra întregul pachet de acțiuni. El nu putuse garanta că ea o să cumpere, însă se angajase să-i prezinte oferta. Și femeia a cumpărat! La numai o oră de la momentul respectiv, banii ajungeau în buzunarul lui Bertsche.

Am făcut această întreagă expunere doar pentru a vă arăta concret ce înseamnă „neutralizarea“ minții. La baza acestui proces și a pregătirii minții pentru a accepta și acționa la sugestie stă credulitatea extremă ori manifestată în măsură mai mare decât de obicei. Evident, există nenumărate moduri de a neutraliza mintea cuiva și de a o pregăti pentru sădirea unei semințe cu ajutorul sugestiei. Este de prisos să încercăm să le enumerăm, pentru că fiecare poate selecta din propria experiență tot ce este necesar pentru o bună înțelegere a principiului și a metodei sale de aplicare.

În anumite cazuri, poate fi nevoie de luni întregi pentru a pregăti mintea unei persoane în vederea sădirii seminței dorite prin intermediul sugestiei. În altele, câteva minute sau chiar secunde sunt de ajuns. Cu toate acestea, ați putea privi ca pe ceva pozitiv faptul că nu puteți influența mintea unei persoane care nu vă agreează ori care nu vă acordă implicit respect și încredere. Ca urmare, indiferent că susțineți o prelegere, vindeți ceva sau reprezentați pe cineva în instanță, primul pas este întotdeauna câștigarea încrederii persoanei pe care doriți s-o influențați.

Vă recomand să citiți inegalabilul discurs ținut de Marc Antoniu cu ocazia înmormântării lui Cezar, prin prisma lui Shakespeare, pentru a putea înțelege cum o gloată ostilă a fost pe deplin cucerită de Marc Antoniu, pe fondul aplicării aceluiași principiu pe care am încercat să-l prezentăm în cartea de față.

Propun să analizăm începutul acestui magistral discurs, pentru că este foarte

posibil să dăm aici peste o lecție de psihologie aplicată fără precedent. Mulțimea l-a ascultat pe Brutus justificându-se pentru uciderea lui Cezar și a rămas impresionată. Acum, Marc Antoniu, apropiatul lui Cezar, trebuie să prezinte propria versiune. Încă de la început, mulțimea îi este potrivnică. Mai mult, oamenii se așteaptă ca acesta să-l împroaște cu noroi pe Brutus. Numai că Antoniu, fin psiholog, nu dă semne că ar intenționa așa ceva. El spune: „Prieteni, romani, patrioți, aplecați-vă urechea la cele ce vă voi spune; am venit aici să-l îngrop pe Cezar, nu să-l ridic în slăvi!"

Gloata se aștepta ca el să vină și să-și elogieze prietenul (ceea ce a și făcut, până la urmă), însă Antoniu nu a dat niciun semn că ar intenționa asta până ce mințile tuturor celor prezenți nu au fost neutralizate și pregătite să accepte ceea ce ar fi dorit el să spună. Dacă planul în baza căruia Marc Antoniu și-a alcătuit discursul ar fi fost modificat, iar el l-ar fi luat în derâdere pe Brutus, numindu-l un om „de onoare", mai mult ca sigur că mulțimea l-ar fi asasinat.

Unul dintre cei mai de succes avocați pe care i-am cunoscut se bazează pe aceleași principii psihologice când prezintă un caz în fața unui juriu. Odată l-am auzit folosind o serie de cuvinte care m-au făcut să cred, e drept, preț de câteva minute, că ori era sub influența alcoolului, ori suferea de un soi de nebunie temporară.

A început prin a insista asupra calităților părții adverse, lăsând impresia că i-ar ajuta pe jurați să construiască argumente solide împotriva clientului său. Fraza de început a fost: „Ei bine, domnilor jurați, nu vreau să par deplasat, însă multe dintre faptele punctuale care au ajutat la construirea cazului de față se arată împotriva clientului meu", după care a continuat cu exemplificarea lor. (Desigur, aceste fapte punctuale ar fi fost aduse în discuție oricum de partea acuzării.)

După un oarecare răstimp, s-a oprit și, urmărind impactul maxim, a spus: „Totuși să vedem ce au de spus și avocații acuzării. Acum, că deja cunoaștem imputările lor, să privim cazul și din cealaltă perspectivă." Din momentul

acela, avocatul s-a jucat cu mințile membrilor juriului cum se joacă un violonist cu corzile instrumentului său și, după aproximativ cincisprezece minute, jumătate dintre ei deja lăcrimau din compasiune. La finalul pledoariei, el s-a prăbușit pe scaun, simulând o emoție puternică. Juriul s-a retras pentru deliberare și, în mai puțin de jumătate de oră, a revenit cu verdictul.

Dacă avocatul ar fi exploatat de la început latura slabă a planului adversarilor, încercând, totodată, să impresioneze juriul prin propriile merite, eșecul ar fi fost inevitabil. Cum aveam să aflu mai târziu, avocatul respectiv era un împătimit al lui Shakespeare. El a pus în practică psihologia lui Marc Antoniu la aproape fiecare caz susținut și se pare că a reușit să înregistreze cel mai mic număr de cazuri pierdute în comunitatea respectivă.

Agenții de vânzări abili operează în baza aceluiași principiu, ferindu-se să-și „demonteze“ competitorii, ba chiar făcând tot posibilul să le scoată în evidență calitățile. Nimeni n-ar trebui să se considere maestru în vânzări până ce n-a ajuns să stăpânească la perfecție psihologia lui Marc Antoniu. Discursul în discuție reprezintă una dintre cele mai semnificative lecții pentru arta vânzării. Dacă un agent ratează un contract, acest lucru se datorează aproape garantat faptului că nu s-a ocupat suficient de mult de pregătirea prealabilă a minții potențialului cumpărător. S-a concentrat prea mult pe latura „încheierii“ contractului, neglijând etapa „pregătirii“ minții cumpărătorului. A încercat să forțeze vânzarea. Un comerciant de succes trebuie să-și pregătească potențialul client în așa manieră, încât acesta să nu pună la îndoială ori să respingă sugestiile pe care dorește să i le strecoare comerciantul.

Mintea umană reprezintă un subiect delicat. O caracteristică a ei este faptul că toate impresiile care ajung în latura subconștientă sunt înregistrate sub forma unor grupări ce rezonează, fiind doar aparent corelate. Atunci când una dintre aceste impresii este procesată în mintea conștientă, se constată tendința de transmitere a întregii grupări de impresii. Ca exemplu, o singură acțiune sau un singur cuvânt care duce la nașterea unui simțământ de

îndoială în mintea cuiva este suficient pentru a trezi în mintea conștientă toate experiențele de până atunci ale persoanei respective corelate cu simțământul de îndoială. Pe fondul legii asocierii, toate trăirile, experiențele sau impresiile senzoriale similare care ajung la nivelul minții sunt înregistrate laolaltă, așa că retrăirea uneia tinde să le aducă la suprafață pe toate celelalte.

La fel cum o pietricică aruncată în apă produce ondulație după ondulație, mintea subconștientă manifestă tendința de a transmite minții conștiente toate trăirile sau impresiile senzoriale stocate acolo, asociate sau corelate cu cea care a atins deja nivelul conștient. Trezirea îndoielii în mintea cuiva presupune scoaterea la suprafață a tuturor experiențelor de acest gen trăite de către persoana respectivă. Tocmai de aceea comercianții de succes fac tot posibilul să evite subiectele care ar putea trezi „impresii îndoielnice în lanț". Un agent experimentat știe foarte bine că „demontarea" concurenței poate trezi în mintea conștientă a cumpărătorului anumite sentimente negative, aspect ce ar conduce la o imposibilitate de „neutralizare" a minții acestuia.

Principiul de față se aplică și determină toate sentimentele și impresiile senzoriale găzduite de mintea umană. Să luăm, de pildă, noțiunea de teamă; în momentul în care permitem ca un singur sentiment corelat cu teama să atingă nivelul conștient, acesta le va trezi pe toate celelalte. Dacă sentimentul de teamă este prezent la nivelul conștient, acesta anihilează din start orice sentiment de curaj. Unul îl exclude pe celălalt. Ele nu pot coexista, tocmai pentru că nu se află în concordanță. Orice gând la nivel conștient tinde să atragă alte gânduri corelate. Prin urmare, ajungem să realizăm că sentimentele, gândurile și trăirile ce reclamă atenția minții conștiente sunt dublate de o întreagă armată de infanteriști gata de acțiune.

Sădind în mintea cuiva, prin intermediul principiului sugestiei, ambiția de a reuși în orice inițiativă și-ar propune, veți remarca o trezire a abilităților latente și o dezvoltare automată a forțelor persoanei respective. Sădind în mintea propriilor copii, prin intermediul principiului sugestiei, ambiția de a deveni avocați, doctori, ingineri sau oameni de afaceri de succes și ferindu-i,

pe parcurs, de orice influență contrară, veți constata cu bucurie că obiectivul devine realizabil.

Este mult mai ușor să influențezi un copil cu ajutorul sugestiei decât un adult, asta pentru că în mintea copilului nu există atât de multe influențe opuse care necesită suprimare prin procesul „neutralizării“ minții, el fiind mai credul decât o persoană adultă.

Principiul sugestiei conține esența succesului la nivel de organizații și management. Supervizorul, șeful de echipă, managerul sau președintele de companie care nu a înțeles și pus în practică acest principiu este privat de cel mai eficient instrument de coordonare a oamenilor din subordinea sa.

Unul dintre cei mai abili și mai de succes manageri pe care i-am cunoscut avea calitatea de a nu-și critica niciodată oamenii. Mai mult încă, el le reamintea acestora periodic cât de bine se descurcă! Și-a făcut un obicei din a se plimba printre oamenii lui și a le pune din când în când, prietenește, câte o mână pe umăr, felicitându-i pentru efortul depus. Nu conta cât de mult lăsa de dorit munca unui angajat, el nu-i aducea niciodată imputări. Sădind permanent în mintea oamenilor săi, prin intermediul sugestiei, ideea că „ei dau rezultate tot mai bune“, sugestia a prins, iar aceștia au fost influențați pozitiv.

Într-o bună zi, managerul s-a oprit la postul unui angajat ale cărui evaluări recente sugerau faptul că dădea un randament din ce în ce mai scăzut. Omul muncea în acord. Lăsându-și mâna prietenește pe umărul acestuia, el i-a spus: „Jim, se pare că faci treabă mai bună decât săptămâna trecută. Și se pare că-i inspiri și pe ceilalți. Mă bucură nespus acest lucru. Dă-i bătaie, băiatule, sunt alături de tine până la capăt!“

Asta se întâmpla pe la ora 13:00. În noaptea aceea, foaia de pontaj a lui Jim sugera că acesta dăduse un randament cu până la 25% mai bun decât în ziua precedentă.

Când cineva se îndoiește că principiul sugestiei poate face minuni, acest lucru se datorează faptului că n-a acordat destul timp studierii principiului,

pentru o bună înțelegere a acestuia.

Oare n-ați remarcat că tipul acela de persoane prietenoase, volubile, „vioaie“, comunicative, genul „încântat de cunoștință“ se descurcă mai bine decât cele reținute și sobre? Cu siguranță, ați remarcat că persoanele morocănoase, închistate, necomunicative nu reușesc niciodată să inspire ori să impună respect. Principiul sugestiei lucrează în permanență, chiar dacă, de multe ori, noi nu conștientizăm acest lucru. Cu ajutorul sugestiei, imuabilă ca și legea gravitației, îi influențăm constant pe cei din jurul nostru, transmițându-le spiritul nostru radiant, pe care o să-l reflecte, la rândul lor, către alții.

Sunt convins că ați remarcat cum o persoană îmbufnată le creează o stare de disconfort tuturor celor din preajmă. Un instigator sau speculant poate întrerupe concentrarea întregii echipe și, astfel, randamentul scade considerabil. De celalaltă parte, o persoană voioasă, optimistă, loială și entuziastă va da un exemplu pozitiv și le va inocula tuturor celor din jur spiritul său jovial.

Fie că ne dăm sau nu seama de asta, le transmitem celorlalți în permanență propriile trăiri, sentimente și gânduri. În majoritatea cazurilor, o facem inconștient. În cele ce urmează, vă vom arăta cum să profitați de acest minunat principiu al sugestiei, prin intermediul legii acțiunii și reacțiunii.

Prin lecția următoare, vă vom arăta cum să „neutralizați“ mintea și cum să-i determinați pe cei din jur să acționeze în rezonanță cu voi, în baza aplicării principiului sugestiei.

Prin lecția de față, ați avut ocazia să învățați câte ceva despre unul dintre cele mai importante principii ale psihologiei, sugestia. Ați descoperit că există doi pași care trebuie parcurși în procesul de implementare a sugestiei.

Primul, trebuie să „neutralizați“ mintea subiectului înainte de a o putea influența prin intermediul gândurilor pe care doriți să le plasați acolo, cu ajutorul sugestiei.

Al doilea, pentru a „neutraliza“ mintea, trebuie să-i induceți subiectului o stare de credulitate peste cea obșinuită.

Omul care-și depășește egocentrismul și dorința de afirmare personală, ajungând în punctul în care este dispus să-i lase pe alții să beneficieze de pe urma ideilor sale, are numai de câștigat. Cel care-și începe discursul cu: „După cum bine știți, domnule Smith“, și nu cu: „Permiteți-mi să vă spun ceva ce nu știți“, este un agent de vânzări conștient de felul în care trebuie să pună în practică principiul sugestiei.

Unul dintre cei mai strălucițși și abili agenți de vânzări pe care i-am cunoscut era un om care-și însușea doar rareori ponturile pe care le dădea potențialilor săi clienți. Întotdeauna zicea ceva de genul: „După cum deja bine știți, și așa mai departe.“ Strădania oamenilor de a impresiona prin bogatele lor cunoștințe acționează ca un blocaj negativ, unul dificil de suprimat pe parcursul procesului de „neutralizare“ a minții. Și, astfel, în loc să vizeze rezultatul dorit, acțiunile unor astfel de oameni ne apar antagonice, ceea ce face imposibilă punerea în practică a principiului sugestiei.

Întrucât mi s-a părut adecvat pentru lecția noastră, voi cita un articol al dr. Henry R. Rose, intitulat „The Mind Doctor at Work“. Aceasta este cea mai clară exemplificare a sugestiei, după părerea mea, susținând, totodată, descoperirile mele în domeniu.

Articolul, în sine, constituie cea mai instructivă lecție despre sugestie pe care am primit-o vreodată.

> „«Dacă soția mea va muri, nu voi mai găsi puterea să afirm că există vreun Dumnezeu.»
> Soția lui suferea de pneumonie. Așa m-a întâmpinat când am ajuns în pragul casei sale. Ea spusese că vrea să mă vadă. Doctorul declarase că nu mai există speranțe. Așa că femeia i-a chemat la ea pe soț și pe cei doi băieți, pentru a-și lua rămas bun. Apoi a cerut să mă vadă pe mine, duhovnicul ei. Când am ajuns, soțul suspina în holul de la intrare, iar copiii încercau, pe cât posibil, să-i aline durerea. Am intrat la soția lui. Aceasta respira cu greutate, iar sora medicală care o îngrijea mi-a spus că starea pacientei era foarte rea. Curând, am înțeles scopul meu acolo, doamna N. voia ca eu să-i îndrum pe cei doi copii, după ce ea va fi murit.

Și, în acel moment, i-am spus: «Nu trebuie să te dai bătută. Nu vei muri. Mereu ai fost o femeie puternică și plină de viață, eu nu pot să cred că Domnul vrea ca tu să te stingi și să-ți lași copiii în grija mea sau a altcuiva.»

Am continuat în același spirit, apoi am citit *Psalmul 103* și am rostit o rugăciune prin care o pregăteam mai degrabă pentru însănătoșire decât pentru trecerea în eternitate. Am îndemnat-o să se încreadă în Dumnezeu și i-am alungat din minte orice gând sumbru. După toate acestea, am plecat, promițându-i că voi reveni după oficierea slujbei la biserică. Asta se întâmpla într-o dimineață de duminică. Pe la amiază, i-am sunat. Soțul mi-a răspuns cu zâmbetul pe buze. A spus că, de îndată ce am plecat, soția lui i-a chemat pe el și pe copii la ea și le-a spus: «Dr. Rose susține că mă voi însănătoși, așa că asta am de gând să fac.»

Și chiar s-a însănătoșit. Ce a produs însă acest lucru? Două lucruri: sugestia, în ceea ce mă privește pe mine, și forța de a crede, în ceea ce o privește pe ea. Am ajuns la momentul oportun și, bucurându-mă de o încredere uluitoare din partea ei, am reușit să-i inspir încredere în propria persoană. Tocmai această încredere a demontat toate supozițiile și i-a adus vindecarea. Nu există medicamente care să trateze pneumonia. Doctorii recunosc faptul că sunt depășiți. Există anumite forme de pneumonie pentru care nu există tratament. Din păcate, știm cu toții asta. Însă uneori, ca în cazul de față, mintea, stimulată corespunzător, poate înclina balanța. Câtă vreme există viață, există și speranță; numai că speranța trebuie dusă la apogeu și folosită pentru scopul care i-a fost menit.

Un alt caz uluitor: un doctor m-a rugat să-i fac o vizită doamnei H. El susținea că nu găsise nimic în neregulă la nivel organic, doar că femeia nu avea poftă de mâncare. Dat fiind că-și făcuse impresia eronată că stomacul său nu asimila hrana, renunțase la mâncare și se apropria încet de moartea prin inaniție. M-am dus s-o văd și am descoperit, încă de la început, că nu credea în nicio divinitate. Își pierduse credința în Dumnezeu. Am mai realizat că nu avea încredere în capacitatea propriului stomac de a asimila hrana. Primul meu demers a fost să încerc a-i reda credința în Cel Atotputernic și s-o fac să conștientizeze că El îi este alături, conferindu-i forța de care are nevoie. Apoi i-am spus că poate mânca orice dorește. Este adevărat, femeia avea o încredere deosebită în persoana mea, iar cele spuse de mine au reușit să producă un impact puternic asupra ei. Din ziua respectivă, a început să mănânce regulat! În nu mai mult de trei zile, părăsise patul, ceea ce nu mai făcuse de trei săptămâni. Astăzi este un om ca toți ceilalți. Ce a produs schimbarea? Aceleași forțe ca în cazul anterior — sugestia din afară și încrederea din interior.

Există momente când mintea este bolnavă și, astfel, ea îmbolnăvește și corpul. În asemenea clipe, este nevoie de un caracter puternic care să-i dea minții direcție și încredere în sine. Iar aici intervine sugestia. Prin ea, le poți transmite altora forță și încredere, determinându-i să adopte convingerile tale. Și nu vorbim neapărat de hipnoză. Se pot obține rezultate incredibile dacă există răbdare și rațiune. Când o persoană are încredere deplină în tine, tu trebuie să cunoști modul în care funcționează mintea omenească, pentru a putea combate eventualele argumente și suspiciuni, înlăturându-le, astfel, din gândurile respectivei persoane. Fiecare dintre noi poate deveni un asemenea terapeut, ceea ce nu face decât să-i favorizeze pe cei apropiați.

Acum, ține de fiecare să citească unele dintre cele mai apreciate cărți despre forța minții și să afle ce lucruri minunate și uluitoare poate face creierul pentru a menține o stare generală de bine sau pentru a reda sănătatea cuiva. Conștientizăm cu toții nenorocirile care se abat asupra oamenilor pe fondul unei gândiri greșite, aceștia ajungând uneori chiar la nebunie. Oare nu este momentul să ne orientăm către lucrurile bune pe care le poate produce gândirea pozitivă și către puterea acesteia curativă nu doar cu privire la tulburările psihicului, cât și chiar la bolile fizicului?

Eu nu spun că mintea poate depăși orice barieră. Nu există dovezi concrete cum că anumite forme de cancer au fost eradicate prin puterea minții sau a credinței ori a oricărui alt proces religios. Pentru a avea vreo șansă să te vindeci de cancer, trebuie să iei problema foarte în serios de la bun început și s-o tratezi medical. Nu există alternativă și m-aș considera un criminal dac-aș încuraja vreun cititor să neglijeze primele simptome ale acestei maladii îngrozitoare, în ideea că ele pot fi vindecate prin puterea autosugestiei. Însă mintea poate face lucruri incredibile, vindecându-ne de o mulțime de indispoziții și boli, dacă am fi dispuși să-i acordăm mai mult credit și atenție.

Pe parcursul campaniei sale în Egipt, Napoleon se plimba în permanență printre oamenii săi, care mureau cu sutele de ciumă neagră. La răstimpuri, îl mai ridica pe câte unul, pentru a le inspira celorlalți un dram de curaj și speranță, căci răspândirea îngrozitoarei maladii părea să se datoreze în mare parte imaginației. Goethe ne spune că el însuși se ducea în cele mai mari focare epidemice și scăpa teafăr, datorită voinței sale de fier. Acești adevărați titani cunoșteau puterea unui lucru pe care începem și noi să-l conștientizăm — autosugestia. Cu alte cuvinte, influența pe care o avem cu toții asupra propriei persoane, crezând cu tărie că nu ne vom îmbolnăvi. Este ceva în mecanismul minții noastre care se dovedește mai

puternic decât bacilii, anihilându-i de fiecare dată când ne impunem să nu ne lăsăm copleșiți de boală ori când intrăm în contact cu persoane bolnave, chiar suferind de maladii contagioase, neluând în seamă riscul la care ne expunem.

Imaginația… într-adevăr te poate ucide. Există dovezi reale care atestă că oamenii au murit doar pentru că și-au imaginat că li s-a tăiat carotida cu un cuțit, când, în realitate, totul fusese simulat cu ajutorul unei bucățele de gheață din care se prelingea apă, ceea ce a creat impresia de scurgere a sângelui din trup. Ca o precizare, înainte de experimentul propriu-zis, subiecții erau legați la ochi. Oricât de bine te-ai simți dimineața, înainte de-a pleca la muncă, dacă toate persoanele cu care te întâlnești îți vor spune: «Arăți cam rău», nu va trece mult până să începi să te simți cu adevărat rău și, dacă ziua nu-ți aduce nimic mai bun, seara, când vei ajunge acasă, te vei simți ca o cârpă, bâjbâind după numărul de telefon al doctorului. Iată ce efecte letale poate avea puterea imaginației ori a autosugestiei!

În consecință, primul lucru pe care trebuie să-l faceți, în astfel de cazuri, este să vă aduceți aminte de neprevăzutul imaginației și să nu lăsați niciun moment garda jos. Îndepărtați gândul că atrageți necazuri ori că vi s-ar putea întâmpla ceva rău. Dacă nu o faceți, veți avea de suferit.

Destul de des se întâmplă ca tinerii studenți la Medicină să aibă impresia că suferă de toate bolile pe care le analizează la curs. Unii dintre ei recurg la reprezentări mentale atât de intense, încât efectiv ajung să se îmbolnăvească. Ei bine, da, o boală imaginară este cât se poate de reală și se poate dovedi la fel de dureroasă ca una contractată prin diverse alte moduri. O durere imaginară este la fel de neplăcută ca oricare alta. Nu există remedii. Poate fi îndepărtată doar printr-un alt proces imaginativ.

Dr. Schofield relatează cazul unei femei care avea o tumoare. Medicii au așezat-o pe masa de operații și i-au administrat anestezice. Ca prin farmec, tumoarea a dispărut numaidecât. N-a mai fost nevoie de nicio intervenție chirurgicală. Însă, în momentul în care femeia a redevenit conștientă, tumoarea a reapărut și ea! Doctorul ei a aflat ulterior că femeia locuia cu o rudă care avea o tumoare adevărată, iar forța ei imaginativă făcuse posibil un asemenea transfer de suferință. Așa că doctorii au pregătit-o din nou pentru operație, i-au administrat anestezice și i-au făcut o incizie în zona mediană, pentru a face imposibilă revenirea artificială a tumorii. Când și-a revenit, femeii i s-a spus că operația reușise și că trebuia să poarte bandajul câteva zile. Femeia a crezut în cele spuse de doctor și, odată îndepărtat bandajul, s-a constatat și dispariția tumorii. Cu toate acestea, în fapt, nu avusese loc nicio

operație. Tot ce a făcut doctorul a fost s-o liniștească și, având în vedere că imaginația femeii nu mai avea nimic de salvat, pentru că nu suferea, practic, de nicio boală, ea a revenit la normal, cum era și firesc.

Dat fiind că gândurile și imaginația unei persoane se pot dezvolta într-atât, încât să producă o tumoare artificială, oare nu e limpede că nimeni nu trebuie să-și imagineze vreodată că ar suferi de vreo boală?

Cel mai bun moment pentru a-i oferi imaginației noi repere este noaptea, chiar înainte de culcare. În pragul somnului, mecanismul automat al minții (subconștientul) este, practic, stăpânul, iar gândurile pe care i le inducem înainte ca mintea de peste zi (conștientul) să treacă la culcare vor fi prelucrate pe timpul nopții. Poate părea o copilărie, însă oricine se poate convinge de justețea acestor lucruri făcând testul de mai jos. Să spunem că vrei să te trezești la ora șapte dimineața sau la orice altă oră, alta decât cea obișnuită. Înainte de a merge la culcare, spune-i minții tale: «Trebuie să mă trezesc la ora șapte.» Transferă, cu încredere deplină, acest gând către subconștient și te vei trezi într-adevăr la ora șapte. Faptul este repetat încontinuu, și asta pentru că subconștientul lucrează toată noaptea, iar când se face șapte dimineața, el te bate pe umăr, dacă putem să spunem așa, trezindu-te. Totul ține însă de încrederea pe care i-o acorzi. Dacă ai până și cel mai mic dubiu că te va trezi, foarte probabil să-ți dea planurile peste cap. Încrederea în mecanismul automat al minții face ca acesta să funcționeze la fel cum ar face-o dacă l-ai controla conștient, înainte de a adormi.

Acesta este un secret foarte important, care vă va ajuta să scăpați de multe regrete și obiceiuri condamnabile. Spuneți-vă că ați depășit grijile, viciul băuturii, leneveala sau orice alt aspect negativ la care doriți să renunțați și lăsați totul în grija subconștientului. Repetați procesul noapte după noapte și, fiți siguri, veți reuși să realizați ce v-ați propus!“

Sumar

Prin această lecție, am avut ocazia să învățăm că sugestia reprezintă principiul prin intermediul căruia putem influența mințile și acțiunilor celor din jurul nostru.

Am aflat că mintea poate atrage obiectul după care tânjește. Am învățat că mintea trebuie „neutralizată“ înainte de a putea fi influențată de sugestie și am mai învățat că acest proces este imposibil fără o stare pregătitoare de

credulitate, peste cea obișnuită.

De asemenea, am aflat că hipnoza nu este altceva decât sugestie plasată la nivelul unei minți care a fost deja „neutralizată".

Am mai constatat că sugestia poate efectiv să distrugă celule ale corpului și să producă boli, la fel cum poate și să vindece, respectiv să suprime bacilii purtători de maladii.

Am văzut cum, prin intermediul sugestiei, putem crea impresia că miroase a mentă, în rândul unui număr relativ ridicat de auditori, când, în realitate, un asemenea iz nu există.

Am învățat că înainte de „neutralizarea" minții trebuie puse bazele unei încrederi absolute. Am aflat că simpatia pentru o persoană reprezintă un factor important în dezvoltarea încrederii și că ne este mai ușor să „neutralizăm" mintea cuiva pentru care simțim simpatie sau apreciere.

Am văzut, de asemenea, că pot fi obținute rezultate mai bune în productivitate (prin intermediul sugestiei) complimentând un angajat și încurajându-l să dezvolte o părere pozitivă despre propria persoană, opțiune preferabilă mustrărilor de orice natură.

Și am mai descoperit incredibilul avantaj de a influența mințile altora prin ideile și gândurile noastre, făcându-i să le ia ca fiind ale lor.

CAPITOLUL 4
Legea acțiunii și reacțiunii

LECȚIA DE FAȚĂ ADUCE ÎN DISCUȚIE unul dintre cele mai importante principii ale psihologiei, legea acțiunii și reacțiunii, după cum este descrisă mai jos.

Mintea omenească se aseamănă cu însăși planeta-mamă, în sensul că ea va fertiliza ceea ce este sădit în ea prin mijlocirea celor cinci simțuri. La nivel mental, tendința este aceea de a „răspunde cu aceeași monedă", salutând toate actele juste și respingându-le pe cele injuste. Fie că acționează pe baza sugestiei sau autosugestiei, mintea direcționează activitatea musculară corespunzătoare impresiilor senzoriale primite; prin urmare, cineva care urmărește principiul „răspunderii cu aceeași monedă" ar trebui să planteze în mintea mea impresiile senzoriale ori sugestiile pe fondul cărora dorește să mă determine a dezvolta activitatea musculară asociată. Dacă voi fi lezat sau nemulțumit, instantaneu, mintea mea va dezvolta activitatea musculară corespunzătoare, pe fondul „răspunderii cu aceeași monedă".

Studiind legea acțiunii și reacțiunii, am ajuns la un punct pe care l-am putea numi domeniul fenomenelor mentale necunoscute — domeniul fizicii. Fenomenele descoperite în acest vast domeniu n-au fost reduse la o singură știință, însă nu trebuie să uităm că acest lucru nu ne împiedică să ne folosim de anumite principii, chiar dacă nu mai știm de unde provin. Unul dintre ele este cel menționat anterior ca fiind al patrulea principiu al psihologiei, mai exact, „reciprocele se atrag".

Niciun savant nu a reușit vreodată să ofere o explicație satisfăcătoare cu privire la acest principiu, însă ceea ce contează este recunoașterea lui

universală; așadar, la fel cum beneficiem cu toții de pe urma energiei electrice fără ca măcar să-i înțelegem natura, haideți să punem, la fel, în practică principiile legii acțiunii și reacțiunii.

Faptul că autorii moderni acordă tot mai multă atenție studierii acestei legi este îmbucurător. Unii dintre ei îi spun într-un fel, alții în alt fel, însă toți par să fie de acord cu esențialul: reciprocele se atrag!

De curând, doamna Woodrow Wilson s-a aplecat către acest subiect. Articolul său spune:

> „Se pare că există o lege mentală potrivit căreia ceea ce sălășluiește în minte este, în mare măsură, realizabil. Fiecare dintre noi poate certifica acest lucru în virtutea propriei experiențe.
>
> Poți, spre exemplu, să dai peste un cuvânt pe care nu-l cunoști. Din câte știi tu, n-ai mai întâlnit acest cuvânt până acum, însă, după ce l-ai descoperit, ai impresia că dai de el la tot pasul.
>
> Am ajuns la aceste descoperiri de curând și într-un mod destul de ciudat. Tocmai începusem un studiu aprofundat asupra unui subiect de mare interes pentru mine, care însă nu ar trece niciodată drept ceva în vogă. Nici măcar nu cred să fi fost vreodată menționat în publicațiile vremii, dar, având în vedere că eu lucram la el, am avut ocazia să citesc o mulțime de articole din presă care făceau referire la anumite aspecte asociate cu subiectul respectiv.
>
> Oricine se poate convinge de veridicitatea acestei legi, până la cel mai mic detaliu.
>
> Cu vreo două zile în urmă, a venit pe la mine o prietenă și, nemișcându-se deloc din pragul ușii, a exclamat: «Flori! Trandafiri?»
>
> Așa de îngrozită suna vocea ei, încât pe moment m-am simțit de parcă mi-ar fi făcut cine știe ce reproș. Imediat după aceea, mi-a explicat însă că suferea de catar, ce revine întotdeauna în aceeași perioadă a anului, la fel ca guturaiul. «Mă ia prin iunie, a adăugat ea, când înfloresc trandafirii, și până și cea mai mică adiere purtând parfumul lor mă face să strănut vreo douăzeci de minute.» «Dar e ceva destul de rar, nu?», am întrebat-o după ce am mutat florile. «Nu chiar, a răspuns ea. Ba dimpotrivă. Toate persoanele cu care m-am întâlnit suferă de asta.»
>
> Ei bine, am întâlnit la fel de mulți oameni ca ea, pe parcursul zilei, dacă nu mai mulți, și, cu excepția ei, niciunul nu suferea de această maladie.

Din nou, cum se explică faptul că, gândindu-ne tot mai mult la o anumită persoană, nu trece mult și aflăm noutăți despre ea, ba chiar dăm nas în nas? Și asta de multe ori chiar după ce nu ne-am mai gândit la ea vreme de luni bune, dacă nu chiar ani, și, dintr-odată, «ne pomenim față-n față» cu aceasta.

Știu că există o mulțime de explicații cu privire la asemenea fenomene, doar că niciuna nu este satisfăcătoare. Efectul însă sugerează că noi am trimite involuntar mesaje telepatice peste tot prin univers și am primi răspunsuri la acestea. Reciprocele se atrag.

Oare nu spune asta multe despre faptul că pofticioșii sunt pregătiți întotdeauna pentru a-și satisface noi pofte, că tânguitorii au întotdeauna pe cineva de plâns și, poate, cel mai nefast dintre toate, că instigatorii trezesc întotdeauna focul, chiar și în pieptul celui mai inocent dintre inocenți?

Cu toții cunoaștem oameni care sunt, pur și simplu, norocoși din naștere.

Toate par să-i favorizeze. Nu trebuie să se ostenească prea mult pentru a culege roadele. Ei doar întind mâna și primesc ceea ce-și doresc.

De curând, am auzit o femeie plângându-se de nedreptatea din lume, pe măsură ce compara propriul lot agricol cu al unei cunoștințe: «Uită-te și tu, mi-a spus. Aici am muncit, m-am zbătut, am construit și am renovat ani la rând. Tot ce am obținut a venit numai după eforturi istovitoare și după nenumărate dezamăgiri. Dar ea, deși n-o duce capul nici măcar jumătate din cât mă duce pe mine, ca să nu mai spun că e o leneșă, pare să atragă ca un magnet toate lucrurile bune care mă ocolesc pe mine. Nu-mi poate spune nimeni că există dreptate pe lumea asta.»

Cu toate acestea, femeia respectivă afirma tocmai justețea acestei legi, deși se străduia cu disperare s-o nege. Se întâmplă s-o cunosc și pe cealaltă femeie la fel de bine. Diferența este că una dintre ele se aștepta și se pregătea întotdeauna pentru tot ce putea fi mai rău, pe când cealaltă contempla lucruri pozitive și plăcute. N-a făcut decât să le considere firești și ele n-au întârziat să apară. Pentru ea, soarele răsărea în fiecare zi.

Zilele în care totul pare să meargă prost nu sunt nicio surpriză. Și, cu siguranță, nu există vreo forță adversă cu rolul special de a ne dejuca planurile și de a ne produce suferință gratuit, deși de cele mai multe ori ne este mai ușor să credem asta decât să încercăm să înțelegem cauza în virtutea căreia momentele neplăcute se succed încă de la primele ore ale dimineții.“

Nu trebuie să fii expert în psihologie pentru a accepta justețea articolului doamnei Woodrow Wilson — un adevăr pe care l-am trăit cu toții, însă căruia prea puțini dintre noi i-au acordat importanța cuvenită.

Nu consider că este deplasat din partea mea să așez rugăciunea, înfăptuitoarea miracolelor, alături de celelalte din domeniul fenomenelor necunoscute. Sunt un adept al rugăciunii! Grație ei, am reușit lucruri miraculoase și, cu toate acestea, tot n-am izbutit să pricep care este motivul pentru care apelăm la rugăciune. Știu cu siguranță un lucru: că, prin dedicare și consecvență, rugăciunea va înlătura toate obstacolele și ne va dezvălui tot ce înseamnă necunoscut!

Vreme de patru ani, m-am rugat neîncetat pentru a afla un adevăr deghizat, parcă, în ceva de nepătruns, ferecat în inima altei persoane. Pentru ceea ce căutam, doar persoana respectivă deținea răspunsul. Însăși natura acestui adevăr părea să ceară tăinuire eternă. La sfârșitul celui de-al patrulea an, am atins un nivel superior al rugăciunii — am decis să închid ochii și să-mi proiectez în minte o imagine a adevărului pe care-l căutam fără odihnă. Oricât de straniu poate părea, de-abia ce-am apucat să-i închid, că imaginea a și început să prindă contur în mintea mea și, în două sau trei minute, adevărul îmi fusese dezvăluit!

Mi se părea atât de ireal, încât la început am crezut că nu era decât o halucinație, însă curând totul a căpătat sens. În ziua ce a urmat, am întâlnit-o pe persoana în a cărei inimă fusese zăvorât adevărul și aceasta mi-a spus că se împlineau patru ani de când începuse să simtă prezența unei forțe misterioase care o împingea necontenit să-mi relateze o anumită întâmplare și că, în sfârșit, sosise momentul pentru a o face. Relatarea respectivă mi-a dezvăluit adevărul pe care-l căutam și pentru care mă rugasem neîncetat preț de patru ani!

Unii ar fi tentați, poate, să spună că intervenția divină este cea care a produs un asemenea rezultat, în vreme ce alții ar înclina să pună totul pe seama telepatiei. Părerea mea este că fiecare vibrație la nivel mental asociată cu

respectivul subiect, produsă de creierul meu în momentele intense de rugăciune, a fost înregistrată de către subconștientul celeilalte persoane, parcurgând eterul asemenea vibrațiilor transmise de dispozitivele fără fir de la un lucru la altul, și că aceste vibrații la nivel mental au generat reacția alchimică produsă în creierul ei, de unde și decizia de a-mi relata întâmplarea în discuție. Mare atenție, am susținut că aceasta este explicația pe care o atribui eu procesului ca ansamblu; în ceea ce privește cauza care a făcut posibilă transmiterea gândului în spațiu, nu pot veni cu nicio supoziție!

În alt context, care ne duce oarecum la cealaltă extremă, am reușit să obțin rezultate uluitoare prin rugăciune, în mai puțin de un minut și jumătate. Era în mijlocul unei tranzacții, eu am încercat o ofertă, aceasta fiind respinsă categoric. Persoana căreia-i fusese prezentată oferta a ieșit din birou preț de un minut și jumătate. În acest răstimp, eu am emis un mesaj cu ajutorul a ceea ce numim cu toții rugăciune, un mesaj care îndemna la o reanalizare a situației. Persoana în cauză a revenit în birou și a anunțat, fără ca eu să scot măcar un cuvânt, că se răzgândise și că dorea să-mi accepte oferta.

Înainte de a ne îndepărta de subiectul „fenomenelor necunoscute“, vă rog să-mi permiteți încă o dată să vă reamintesc că acest curs științific nu face trimitere la niciun gen de afiliere religioasă și, ori de câte ori ne referim, direct sau indirect, la un subiect corelat cu religia, facem asta doar pentru a crea o imagine de ansamblu cât mai clară.

Milioane de oameni au găsit fericirea și împlinirea grație binecuvântatului fenomen tainic pe care îl numim rugăciune. Nu vreau să influențez negativ credința nimănui în rugăciune. Dimpotrivă, aș face orice pentru a o întări!

La fel cum n-am nici cea mai mică intenție de a reduce absolutul rugăciunii la un simplu fenomen științific necunoscut. Faptul că rugăciunile noastre atrag lucruri minunate, cum ne-am convins cu toții, în virtutea autosugestiei ori prin acțiunea forțelor divine, asupra cărora nu avem niciun control, este prea puțin important. Orientându-ne rugile către Dumnezeu, suntem

capabili să împlinim actul cu și mai multă *credință* și *ardoare*, fapt care, prin însăși esența lui, ne va feri să căutăm explicarea înaltului fenomen al rugăciunii prin principiul științific al autosugestiei.

La sfârșitul unei zile oarecare de muncă, stăteam la birou și o așteptam pe doamna Hill. Mai toată lumea plecase, eu fiind singura persoană care rămăsese în birou. Mi-am lăsat capul în mâini pentru a mă odihni, acoperindu-mi ochii cu vârfurile degetelor. Sper să se înțeleagă bine, nu ațipisem, pentru că n-am stat în poziția respectivă mai mult de treizeci de secunde. Apoi s-a întâmplat ceva ieșit din comun. Se cam apropia momentul în care doamna Hill trebuia să sosească. Am auzit-o țipând! Am văzut-o răsturnată de o mașină. Am mai văzut un polițist ajutând-o să se ridice de pe asfalt și așezând-o pe trotuar. Avea fața plină de sânge.

Am deschis ochii și am privit în jur. Nu putuse să fie un vis, pentru că nu ațipisem. La scurt timp, am auzit pașii soției mele. Era cuprinsă de emoție și aproape fără suflu. Ce să spun, fusese aproape răsturnată de o mașină în chiar locul pe care-l văzusem mai înainte. Mai mult, chiar țipase și fusese ajutată de un polițist să treacă pe trotuar, conform reprezentării mele. Și, potrivit părerilor noastre comune, totul se întâmplase exact în intervalul în care eu vizualizasem toată întâmplarea, stând la biroul meu, cu ochii închiși, la doar o străduță de locul incidentului!

Cu câțiva ani în urmă, undeva pe lângă Chicago, Illinois, un fermier a plecat de acasă pentru a munci pe ogoarele sale. Parcursese doar o mică bucată de drum, când a simțit un impuls inexplicabil de a se întoarce. La început, nu i-a acordat prea mare atenție, numai că senzația a devenit tot mai apăsătoare. La un moment dat, n-a mai putut continua, așa că a luat-o înapoi spre casă. Pe măsură ce se apropia, simțea imboldul de-a merge tot mai repede, până ce a început să alerge. Când a intrat în casă, a încremenit văzându-și propria fată pe podea, cu gâtul tăiat. Făptașul dispăruse doar cu câteva secunde înainte de sosirea sa.

Ce anume a putut produce aceste fenomene inexplicabile nu putem preciza,

poate telepatia. Am relatat cele două situații pentru că ambele sunt veridice. Aș mai putea da nenumărate exemple de cazuri similare, care să dovedească existența telepatiei, grație căreia gândurile sunt transmise efectiv de la o persoană la alta, la fel cum vibrațiile trec de la un instrument la altul prin intermediul telegrafiei fără fir. Desigur, creierele respective trebuie să rezoneze în permanență, cum și instrumentele în discuție sunt conectate și ele, altfel gândurile n-ar putea circula.

Aceste exemple referitoare la ceea ce am putea cataloga ca fenomene necunoscute au rolul de a ne reține atenția, determinându-ne să conștientizăm posibilitățile reale de a pune în practică principiile legii acțiunii și reacțiunii, care operează în virtutea celor cinci simțuri. Nu ne constrânge nimic să ne raportăm la fenomene inexplicabile sau la telepatie, întrucât acestea nu sunt înțelese decât la modul superficial; însă putem stabili contactul și putem influența direct mintea omenească prin intermediul legii acțiunii și reacțiunii și al principiului sugestiei. Acesta din urmă reprezintă mijlocul prin care putem intra în contact cu mintea altei persoane, iar legea acțiunii și reacțiunii este principiul prin care putem planta în mintea respectivei persoane sămânța care dorim să prindă rădăcini și să se dezvolte acolo.

Știm ce înseamnă *reacțiunea*!

În sensul pe care-l studiem aici, ea face trimitere la „reciprocitate“, nu la răzbunare sau la dorința de a pedepsi, cum este văzută ea de regulă.

Dacă eu îți provoc vreo neplăcere, tu nu întârzii să-mi plătești cu aceeași monedă. Dacă spun ceva calomniator despre tine, îmi vei reîntoarce gestul, cu vârf și-ndesat!

Pe de altă parte, dacă-ți fac un favor, tu te vei strădui să-mi faci, la rându-ți, unul încă și mai mare.

Astfel, dăm ascultare impulsului naturii noastre, în virtutea legii acțiunii și reacțiunii!

Prin aplicarea adecvată a acestui principiu, practic pot determina o persoană să facă orice aș dori eu. Dacă, de pildă, vreau să mă fac dezagreabil față de cineva și să profit de influența persoanei respective pentru propria-mi discreditare, pot realiza asta adoptând aceeași atitudine pe care o doresc reflectată asupra mea, prin reciprocitate.

Dacă mă interesează să obțin respectul, prietenia și cooperarea cuiva, pot realiza asta dând dovadă, la rândul meu, de aceste valori.

Sunt convins că putem cădea cu toții de acord asupra acestor afirmații. Fiecare poate face apel la propria experiență pentru a vedea cum se armonizează acestea.

De câte ori n-ați auzit remarca: „Ce personalitate minunată are această persoană!"? De câte ori n-ați aspirat să urmați exemplul altcuiva?

Acea persoană a cărei personalitate plăcută vă inspiră nu face decât să pună în practică legea atracției armonioase sau legea acțiunii și reacțiunii, care are la bază ideea că reciprocele se atrag.

Dacă veți studia, înțelege și aplica adecvat legea acțiunii și reacțiunii, veți deveni oameni de afaceri de succes. Odată ce stăpâniți acest principiu accesibil și vă este clară aplicarea sa în viața cotidiană, veți fi învățat tot ce este esențial despre arta vânzării.

Primul și, poate, cel mai important pas care trebuie urmat în aprofundarea acestei legi este cultivarea autocontrolului desăvârșit. Trebuie să învățați să înfruntați orice represiune și abuz fără a răspunde cu aceeași monedă. Acest autocontrol este parte din prețul care trebuie plătit pentru stăpânirea legii acțiunii și reacțiunii.

Atunci când cineva vă calomniază și vă ponegrește numele, pe bună dreptate sau nu, amintiți-vă că, reacționând în aceeași manieră, nu veți face decât să vă coborâți la nivelul persoanei respective; și astfel, veți ajunge să fiți dominați!

Pe de altă parte, dacă respingeți sentimentul de mânie, dacă vă păstrați

calmul și seninătatea, vă păstrați și toate facultățile de a raționa. Și reușiți să-l surprindeți pe celălalt. Ajungeți să-i răspundeți cu o armă total străină lui; evident, veți ajunge să dominați.

Reciprocele se atrag! Nu încape nicio îndoială!

Practic, fiecare persoană cu care intrați în contact reprezintă o oglindă mentală, în care puteți vedea reflexia propriei atitudini.

Ca un exemplu sugestiv pentru aplicarea directă a legii acțiunii și reacțiunii, o să fac apel la o experiență care-i implică pe cei doi băieți ai mei, Napoleon junior și James.

Ne îndreptam către parc să hrănim porumbeii și veverițele. Napoleon junior cumpărase o pungă cu alune și James, una de popcorn. James și-a pus în minte să încerce alunele. Fără a cere voie, a întins mâna pentru a înșfăca punga. Numai că n-a reușit, iar Napoleon junior a „răspuns“ cu un pumn bine plasat în falca fratelui său.

Așa că i-am spus lui James: „Ei, băiete, vezi tu, n-ai procedat corect! Permite-mi să-ți arăt cum poți să le obții.“ Totul s-a petrecut atât de repede, încât nici măcar n-am realizat când i-am spus efectiv lui James ceea ce aveam de gând, însă am lăsat în seama timpului analizarea întâmplării și găsirea unei soluții mai eficiente, pe cât posibil, decât cea adoptată de către băiat.

Apoi m-am gândit la experimentele la care lucram, cu trimitere la legea acțiunii și reacțiunii, așa că i-am spus lui James: „Deschide-ți punga de popcorn și oferă-i câteva frățiorului tău mai mic!“ Cu eforturi considerabile, am reușit să-l conving să procedeze întocmai. Și s-a petrecut un lucru remarcabil, un lucru care mi-a oferit cea mai strălucită lecție de comerț! Înainte ca Napoleon junior să întindă mâna după popcorn, el a insistat să-i ofere câteva alune și fratelui său, punându-i-le în buzunarul de la haină. Copilul „a răspuns cu aceeași monedă“! Grație acestui experiment ai cărui protagoniști au fost doi copilași, am învățat mai multe despre arta educării lor decât aș fi putut învăța în orice alt mod. Întâmplător, băieții mei au ajuns

să facă progrese cu privire la deprinderea acestei legi a acțiunii și reacțiunii, fapt care-i ferește considerabil de confruntările fizice.

Din perspectiva funcționării și influenței asociate cu legea acțiunii și reacțiunii, nu cred să fi ajuns vreunul dintre noi cu mult mai departe decât Napoleon junior și James. Toți suntem niște copii adulți care pot fi influențați cu ușurință de acest principiu. Obișnuința de a „răspunde cu aceeași monedă“ este ceva universal, așa că-i putem conferi liniștiți numele de lege a acțiunii și reacțiunii. Când cineva ne face un cadou, parcă nu ne simțim bine până ce nu „răspundem“ prin ceva cel puțin la fel de bun. Când cineva ne elogiază meritele, simțim un flux de căldură pentru persoana respectivă și ne străduim să „răspundem“ în consecință!

În virtutea principiului reacțiunii, putem, practic, să ne transformăm dușmanii în prieteni desăvârșiți. Dacă ai un adversar pe care ți-l dorești aliat, poți verifica justețea afirmației de mai sus, însă numai dacă te eliberezi de piatra de moară care-ți atârnă de gât, pe care o numim mândrie (încăpățânare) și care se poate dovedi extrem de periculoasă. Fă-ți o obișnuință din a i te adresa acestui adversar cu o cordialitate ieșită din comun! Fă tot ce-ți stă în putință pentru a-i aduce laude și favoruri! La început, îți poate lăsa impresia că este insensibil la toate acestea, însă, odată cu trecerea timpului, va ceda tot mai mult teren în fața influenței tale și va „răspunde cu aceeași monedă“! Absolvirea celui care ți-a greșit este expresia bunătății umane.

> „Într-o dimineață de august a anului 1863, un tânăr funcționar hotelier din Lawrence, Kansas, a fost trezit brusc. Cel care-l strigase făcea parte din trupele de gherilă ale lui Quantrell și făcuse asta pentru că voia, pur și simplu, să-l vadă coborând și să-l împuște. În dimineața aceea, pe toată lungimea graniței fuseseră omorâți o mulțime de oameni. Încă din zori, un grup de călăreți pusese la cale teribilul masacru din Lawrence.
>
> Omul care-l strigase pe funcționar dădea semne de nervozitate. Tânărul, devenit deodată conștient, era, pur și simplu, îngrozit de ce vedea de la fereastră. Coborând scările, s-a pomenit că omul înarmat îi cere ceasul și banii, întrebându-l dacă nu cumva face parte dintre aboliționiști. Genunchii îi tremurau. Demnitatea i-a dictat însă să nu moară cu o

minciună pe buze, dacă tot îi venise vremea. Așa că a spus că era un aboliționist și a completat cu o observație ce avea să schimbe total raportul de forțe.

În timp ce pretutindeni în jur erau împușcați oameni, cei doi s-au așezat pe verandă, unde au purtat o conversație prelungită. Aceasta nu s-a sfârșit decât în momentul când atacatorii erau pe picior de plecare. În clipa în care acel membru al trupelor de gherilă a încălecat, pentru a porni la drum alături de tovarășii săi, acesta se afla clar în defensivă. Mai mult, i-a înapoiat funcționarului din Noua Anglie obiectele de valoare, exprimându-și regretul pentru brutalitatea celor întâmplate și implorându-l să nu-l afurisească.

Acesta din urmă a trăit mulți ani după masacrul din Lawrence. Ce să-i fi spus el celui care ținea arma? Ce anume din personalitatea lui să-l fi determinat pe celălalt să înfiripe o conversație? Despre ce să fi vorbit ei atunci?

«Ești și tu un nenorocit de aboliționist yankeu?», a întrebat primul. «Da, sunt, a urmat răspunsul, și știi la fel de bine ca mine c-ar trebui să-ți fie rușine de ceea ce faci aici!»

Asta a lansat discuția direct pe făgașul moralității. Balanța s-a înclinat brusc. Funcționarul părea un biet flăcăiaș pe lângă bărbatul robust de la graniță. Însă primul a reușit să arunce o urmă de vină asupra călărețului și, pe moment, cel din urmă s-a văzut obligat să demonstreze că nu era atât de ticălos cum îl arătau circumstanțele.

După ce-l trezise pe acest om din Noua Anglie pentru a-l omorî, pe fondul orientării sale politice, luptătorul de gherilă s-a văzut brusc în ipostaza de inculpat, constrâns să ticluiască un alibi care să justifice prezența sa acolo. Așa c-a făcut incursiuni serioase în viața personală. A povestit lucruri din perioada când încă era un copil rebel care nu-și spunea rugăciunile, devenind nostalgic pe măsură ce rememora, din degradare în degradare, succesiunea evenimentelor și a anilor, până ce a ajuns, incredibil!, să vorbească de «un loc de unde nu mai există întoarcere, parț'nere». Ultima sa rugăminte, din goana calului, a fost: «Ei, parț'nere, nu fi prea aspru cu mine, da?»“

Din *The Lawrence Massacre by a Band of Missouri Ruffians Under Quantrell*, de J.S. Boughton și Richard Cordley

Tânărul funcționar a apelat, și el, la legea acțiunii și reacțiunii, fie că a conștientizat lucrul acesta sau nu. Imaginați-vă ce s-ar fi întâmplat dacă ar fi coborât cu pistolul în mână, răspunzând la forța brută tot prin forță brută!

Numai că el n-a făcut asta! Și a ajuns să-l domine pe brigand tocmai pentru

că a apelat la o forță străină acestuia din urmă.

Cum se face că, de îndată ce cineva începe să prindă ceva cheag, lumea deja se îngrămădește la ușa lui?

Întrebați orice persoană cunoscută care se bucură de succes în plan financiar și aceasta vă va spune că nu mai scapă de oferte și de noi oportunități de a face bani!

„Și lui i se va da, însă înapoi nu i se va lua, nici măcar ce avusese înainte." (*Matei*, 25, 29)

Pe vremuri, acest citat din *Biblie* mi se părea banal, însă cât adevăr conține el, odată descifrat!

Da, „și lui i se va da"! Dacă „i se va da" eșec, neîncredere, ură sau lipsă de control, toate acestea i se vor da din abundență! Însă, dacă „i se va da" succes, încredere în sine, autocontrol, răbdare și perseverență, binecuvântat va fi cu toate acestea!

Uneori ne vedem nevoiți să răspundem cu forță la forță, asta până ce ne doborâm adversarul, însă, odată pus la pământ, avem minunata șansă de a-i întinde o mână și de a încerca să-i arătăm o cale mai amiabilă de soluționare a disputei.

Reciprocele se atrag! Germania a căutat să-și înmoaie sabia în sânge omenesc, în campanii crude de supunere a altor națiuni. Finalitatea: liderii lumii civilizate i-au „răspuns cu aceeași monedă"!

Ține de fiecare în parte să decidă cu ce oameni se asociază și cum îi poate determina pe aceștia să-și aducă aportul la realizarea obiectivelor cumune, în virtutea legii acțiunii și reacțiunii.

„Judecata divină este una iminentă și, totodată, simplă: primim înapoi ceea ce oferim, la rândul nostru."

Și cât de adevărat este că „primim înapoi ceea ce oferim"! Nu ne bucurăm de ceea ce ne *dorim*, ci de ceea ce *oferim*.

Fac apel la toți cititorii să pună în practică această lege, rugându-i să nu se rezume la propriile persoane, ci să încerce să atragă fericirea și binele comun.

Până la urmă, acesta este singurul țel care merită atins!

Sumar

Prin această lecție, am avut ocazia să aprofundăm un principiu major, poate chiar cel mai important principiu al psihologiei! Am învățat că gândurile și acțiunile noastre, răsfrânte asupra altora, pot fi privite ca un magnet care atrage același gen de gânduri și acțiuni pe care chiar noi le transmitem.

Am mai învățat că reciprocele se atrag, fie la nivel de gând, fie la nivel de transpunere a gândului în acțiune fizică. Am aflat că mintea omenească reacționează în rezonanță cu natura impresiilor pe care le primește. De asemenea, am mai învățat că mintea se aseamănă cu planeta-mamă, în sensul că ea produce o recoltă de activitate musculară la fel de bogată pe cât sunt, desigur, și impresiile senzoriale sădite acolo. Bunătatea naște bunătate, în vreme ce răutatea și nedreptatea nasc răutate și nedreptate.

Am mai avut ocazia să înțelegem că impactul acțiunilor noastre asupra celorlalți, pornite din bunătate sau răutate, dreptate sau nedreptate, se va răsfrânge asupra noastră mult amplificat! Am învățat că mintea omenească reacționează în rezonanță cu natura impresiilor pe care le primește; prin urmare, am înțeles ce trebuie să facem pentru a determina o persoană să acționeze potrivit dorinței noastre. De asemenea, am învățat că trebuie să ne eliberăm de mândrie și încăpățânare înainte de a putea pune în practică legea acțiunii și reacțiunii într-o formă constructivă. Este adevărat, totodată, că n-am reușit să aflăm ce este această lege în esență, însă am înțeles cum funcționează și ce efecte are ea; așadar, nu ne rămâne decât să profităm cât mai înțelept de acest principiu minunat.

Remedii contra pesimismului J.W. Wigelsworth

Frica de diavol îți atacă stomacul mai mult decât whisky-ul.

Agitație, consumare, teamă, și pentru ce?
Mai nimic.
Toate sunt simple dovezi ale ignoranței sau problemelor trupești.
Corpul e influențat de minte.
Mintea e influențată de corp.
O minte nedisciplinată se îngrijorează.
Un trup bolnav naște frici.
Gândurile celui ce se teme creează tărăboi.
Se ciocnesc, se înghiontesc până la dezordine și dezorganizare.
O gândire haotică.
Cei ce se tem sunt precum corăbiile pe oceanul învolburat, purtați de valuri fără vreo direcție precisă.
Celui ce se teme îi lipsește fie spiritul organizatoric, fie credința în Dumnezeu.
Teama înseamnă lașitate, dacă trupul este perfect sănătos.
În plus, „acum sunt un bătrân care s-a temut prea mult de lucruri care nici măcar nu s-au întâmplat".
Frica te îngheață și-ți paralizează funcțiile.
Te oprește în loc.
Simți frigul până-n măruntaie și înțepenești cu totul.
Ce e, până la urmă, frica? Un simplu „mi-e frică".
Simte muzicalitatea vieții!
Viitorul tău nu înseamnă ziua de azi, însă ziua de azi îți determină viitorul.
Nesiguranța și frica duc la un viitor pe măsură.
Dacă vrei să afli ce-i boala, dacă vrei să-ți simți viața scurgându-se din trup, nu trebuie decât să te temi.
O cale sigură de a-ți asigura un viitor sumbru. *Doar lasă-te absorbit*.
Ura e nedumnezeiască și ne sărăcește corpul și mintea.
Se spune că frumusețea e „superficială".
Frumusețea „superficială" se transformă în „superficialitate" profundă, în caracter urât și dezolant, sub atingerea baghetei magice a urii.
Ura e un lucru înjositor, degradant, necivilizat, detestabil.

O scursură de femeie, de cea mai joasă speță, e o regină în comparație cu un om mânat de ură.

Nu poți fi bun.

Nu poți fi chibzuit.

Nu poți gândi.

Nu poți mânca.

Lasă-te mânat de ură și trupul tău va purta această amprentă — la fel și viitoru-ți.

Nu poți face vreun bine.

Nu poți fi integru — și indivios totodată.

Ar trebui să te gândești la propria minte ca la ceva sacru. Dacă o desacralizezi prin invidie, ești urât, instabil mintal și nedorit în societate.

Cele patru — teama, frica, ura și invidia — sunt năpastele armoniei.

Corpul și mintea ta trebuie să fie virtuoase ca să rămână sănătoase.

Un corp bolnav înseamnă o minte bolnavă.

O minte bolnavă înseamnă un corp bolnav.

Un doctor care se respectă trebuie să fie conștient de aceste lucruri.

Gândurile bune atrag sănătatea, binele și fericirea.

Gândurile negre atrag boala, sărăcia și iadul.

Uită-te în oglindă și dăruiește-ți un zâmbet cât mai larg!

CAPITOLUL 5
Puterea minții

MINTEA OMENEASCĂ REPREZINTĂ un amalgam de calități și tendințe. Afinități și repulsii, optimism și pesimism, ură și iubire, constructivitate și distructivitate, bunătate și cruzime. Mintea reflectă toate aceste calități și multe altele. Ea reprezintă o contopire a lor și, de regulă, unele dintre acestea se dovedesc dominante.

Oricine poate învăța să-și exploateze extraordinara minte

Calitățile dominate sunt determinate, de regulă, de mediu, pregătire, anturaj și, în special, de gânduri! Orice gând care se regăsește recurent în minte sau orice gând asupra căruia creierul se concentrează constant, imprimându-l în conștient, atrage calitățile cu care rezonează natura respectivei minți.

Un gând este ca o sămânță sădită în pământ, în sensul că acesta crește, se înmulțește și aduce roade potrivit naturii sale; prin urmare, nu este recomandat să nutrim gânduri distructive. Asemenea înclinații trebuie stăvilite cât mai repede prin acțiune concretă.

În virtutea autosugestiei — altfel spus, a gândurilor implementate la nivelul mental, asupra cărora se concentrează creierul —, orice gând se va cristaliza în acțiune într-un timp relativ scurt.

Dacă principiul autosugestiei ar fi aprofundat de oameni, dacă ar deveni obiect de studiu în școală, standardele morale și economice ale lumii s-ar schimba fundamental în mai puțin de douăzeci de ani. Prin intermediul acestui principiu, mintea omenească se poate elibera de tendințele distructive, cultivându-le în permanență pe cele constructive. Pentru a se

dezvolta, calitățile umane au nevoie de lumina benefică a soarelui și de îngrijire. La nivel universal, există o lege a existenței și finalității, cu aplicabilitate pentru orice viețuiește și se dezvoltă. Această lege susține că fiecărui organism viu care nu primește nici nutrimente, nici atenție nu-i rămâne decât să moară, lucru valabil și pentru calitățile umane menționate mai sus.

Singura modalitate de a-ți cultiva o calitate este să te concentrezi asupra ei, să te preocupe și s-o dezvolți prin practică. Tendințele negative care populează mintea pot fi suprimate prin înfometarea lor până la moarte, adică tocmai prin neglijarea lor!

Acum, care ar fi avantajele ca un copil să înceapă să-și educe mintea imatură în baza acestui principiu, încă de la o vârstă fragedă, încă din faza grădiniței?

Principiul autosugestiei este fundamental în psihologia aplicată. În virtutea unei înțelegeri adecvate a acestuia și cu aportul scriitorilor, filosofilor, profesorilor și predicatorilor, tendința generală a minții omenești poate fi orientată către latura constructivă într-un interval de douăzeci de ani, dacă nu chiar mai scurt.

Ei bine, ce părere aveți despre asta?

Decât să aștepți să demareze cineva o astfel de mișcare educațională, n-ar fi, oare, o idee mai bună să începi chiar tu, la nivel individual, să pui în practică principiile respective, pentru a te putea bucura de rezultatele lor atât tu, cât și cei apropiați?

Este adevărat, poate copiii tăi nu vor avea șansa unui astfel de curs pregătitor în școală, dar nu te oprește nimic să-i pregătești chiar tu, în liniștea căminului.

La fel, se prea poate ca tu să nu fi avut ocazia de a studia și aprofunda principiul autosugestiei pe vremea când te aflai în școală, însă nu te împiedică nimic să începi a-l studia, a-l aprofunda și a-l pune în practică de acum înainte.

Nu rata șansa de a învăța câte ceva despre acest minunat mecanism care este mintea omenească. Aici stă adevărata ta sursă de forță vitală. Dacă se va întâmpla vreodată să te eliberezi de grijile inutile și de arivism, numai propriei minți îi poți mulțumi pentru asta.

Cel care scrie aceste rânduri este încă un om tânăr, însă a avut ocazia să observe mii și mii de cazuri de transformare totală, de la eșec la succes, atât pentru bărbați, cât și pentru femei, în intervale relativ scurte, de la câteva minute la câteva ore.

Articolele pe care le citești acum atestă justețea argumentului că individul își poate controla destinul de ordin economic, revista mea fiind un succes întemeiat pe cincisprezece ani de nereușite!

Și tu îți poți transforma eșecurile trecute în succese, dacă reușești să înțelegi și să implementezi inteligent principiile psihologiei aplicate. Orice ți-ai propune este realizabil. Odată ce stăpânești acest principiu, poți atinge fericirea într-o clipită și poți ajunge la o situație materială de excepție, în funcție de cât de permisive sunt practicile și standardele economiei.

În mintea omenească nu este loc de ocultism. Aceasta funcționează în armonie cu legile fizice și economice. N-ai nevoie de ajutorul nimănui pentru a-ți determina mintea să facă ceea ce-i sugerezi chiar tu. Trebuie s-o privești ca pe ceva care ține de controlul tău, indiferent în ce moment al vieții te-ai afla, cu condiția ca întotdeauna să-ți exerciți acest drept, nu să aștepți s-o facă alții în locul tău.

Învață câte ceva despre substanța minții tale. Vei descoperi că temerile dispar, lăsând loc inspirației și entuziasmului.

Cum să atrageți alte persoane prin intermediul legii acțiunii și reacțiunii

Notorietatea sau averea nu poate fi căpătată decât cu colaborarea celor din jur. Indiferent de poziția pe care o ocupă cineva sau de imensa sumă de bani pe care o deține, durabilitatea este dată de aportul celor din jur.

Fără bunăvoința celor apropiați, nimeni nu se poate bucura de respectul asociat cu o anumită poziție, iar în ceea ce privește dobândirea unei averi considerabile, fără asentimentul celorlalți, acest lucru ar fi imposibil de realizat, cu excepția, poate, a revendicării unei moșteniri.

Bunăstarea ce derivă din deținerea unei poziții importante ori a unei sume considerabile de bani este strâns legată de maniera în care cineva reușește să-și facă adepți. Nu este nevoie să fii clarvăzător pentru a înțelege că o persoană care se bucură de stima tuturor celor cu care intră în contact poate dobândi orice lucru ce ține de sfera de influență a celor cu care se asociază.

Ca urmare, drumul către faimă și succes trece drept prin inimile apropiaților unei persoane.

Poate că mai există și alte modalități de a câștiga bunăvoința celorlalți, lăsând deoparte legea acțiunii și reacțiunii, însă autorul acestor rânduri n-a descoperit vreuna până acum.

Cu aportul legii acțiunii și reacțiunii, ai ocazia de a trezi în alții aceeași atitudine pe care o manifești tu însuți față de ei. Factorul noroc este eliminat din start — alte elemente variabile, la fel —, dar și incertitudinea.

Haideți să vedem exact cum trebuie să abordăm această lege pentru ca ea să lucreze în serviciul, și nu în deserviciul nostru. Pentru început, cred că toată lumea știe că impulsul natural al omului este acela de a răspunde mereu cu aceeași monedă, fie prin asociere, fie prin antagonism.

Distanțați-vă de o persoană și, pe cât de sigur e că doi și cu doi fac patru, pe atât de sigur persoana respectivă va reacționa similar. Apropiați-vă de o persoană sau învredniciți-o cu un gest favorabil, iar reacția va fi reciprocă.

Dacă mai sunt și oameni care par să nu reacționeze corespunzător la aplicarea acestei legi, nu le acordați importanță. Ei reprezintă proverbiala excepție care întărește regula. După legea probabilităților, majoritatea oamenilor vor reacționa potrivit așteptărilor, în mod inconștient.

O persoană care se dă în vânt după provocări găsește zilnic o duzină de alte

persoane bucuroase să ridice mănușa, un aspect pe care ar trebui să-l confirme oricine care știe ce înseamnă să lansezi o provocare. Nu mai trebuie demonstrat că omul mereu cu zâmbetul de buze și mereu cu un cuvânt de încurajare este prețuit de toată lumea cu care intră în contact, pe când omul situat la extrema cealaltă este, de regulă, ocolit.

Această lege a acțiunii și reacțiunii este o forță substanțială, care influențează întreg universul, dând naștere în permanență la fluxuri de energie care se atrag sau se resping. O veți regăsi în miezul ghindei care cade pe pământ și, înviorată de căldura soarelui, dă naștere unei crenguțe cu două frunze pricăjite, care, la rândul ei, se dezvoltă și atrage elementele esențiale pentru a se constitui într-un stejar falnic.

Nimeni n-a auzit vreodată ca o ghindă să atragă altceva decât celulele care conțin nutrimentele necesare stejarului pentru a se dezvolta. Nimeni n-a văzut până acum un copac pe jumătate stejar, pe jumătate plop. Miezul ghindei naște afinități doar cu acele elemente care conțin celulele soiului de stejar.

Fiecare gând care-și găsește locul în creierul uman atrage elemente cu aceeași natură, constructivă sau distructivă, bună sau rea. La fel cum nu vă puteți aștepta ca dintr-o ghindă să se dezvolte un plop, nu puteți nici să cultivați ura și ostilitatea, așteptând un alt soi de roade. Nu potrivit legii acțiunii și reacțiunii.

În cadrul universului, tot ce înseamnă materie gravitează către anumiți poli de atracție. Există o forță convergentă între persoane similare ca formare și tendințe. Mintea omenească generează afinități numai cu mințile cu care rezonează și față de care prezintă tendințe similare; ca urmare, categoria de persoane pe care o puteți atrage este influențată de caracteristicile propriei minți. Însă voi sunteți cei care controlează aceste tendințe și tot voi puteți decide către ce anume să le direcționați, apropiindu-vă genul de persoane dorit.

Aceasta este o lege a naturii. O lege imuabilă, care funcționează indiferent că

noi o conștientizăm sau nu.

Cum fac alții averi fabuloase

Domnul Carnegie s-a stins din viață, lăsând în urmă o avere de câteva sute de milioane de dolari, și asta după ce a donat sume de milioane.

Mii de oameni l-au invidiat pe Carnegie pentru averea sa fabuloasă. Și mai multe mii de oameni și-au stors creierii pentru a găsi vreun soi de plan sau schemă care să-i aducă și pe ei în posesia unei averi impresionante, precum cea a lui Carnegie.

Acum, permiteți-ne să vă arătăm cum a reușit Carnegie să strângă o asemenea avere. Poate așa vă veți face o idee despre cum să vă faceți propria afacere. În primul rând, ar fi bine să reținem că domnul Carnegie nu avea nimic special în raport cu majoritatea. Nu era un geniu și nu a făcut nimic ce n-ar fi putut întreprinde și alții.

Domnul Carnegie a strâns milion după milion selectând, combinând și direcționând mințile altora! El a înțeles destul de repede că orice întreprindere în industria oțelului reclamă un talent pe care nu-l poate deține o singură persoană. A mai înțeles și că majoritatea afacerilor și a ramurilor industriale reclamă cel puțin două tipuri de oameni: mediatorii și promotorii. Carnegie și-a ales oamenii atent, i-a organizat, i-a instruit și a încercat să le stimuleze entuziasmul și dorința de a face o treabă cât mai bună. I-a împins să coopereze, să se împace între ei și chiar și cu el.

Nimeni nu poate intra în posesia unei averi precum a lui Carnegie fără a apela la mințile altora. Suma pe care o poate produce, acumula și manageria un singur creier, independent de altele, este relativ mică, însă suma pe care o poate acumula și manageria un creier care lucrează în rezonanță cu altele, organizate, nu cunoaște, practic, limite.

Dacă vreți să atingeți o situație bună în plan financiar, învățați să-i atrageți pe aceia care au calități ce vouă vă lipsesc! Dacă faceți parte din categoria promotorilor, operați o selecție atentă a celor cu care vă asociați, pentru ca

măcar câțiva dintre aceștia să reprezinte tipul mediatorului. Pentru ca un parteneriat să dea randament, membrii constitutivi trebuie să însumeze toate calitățile esențiale succesului. Unii oameni pot încheia afaceri profitabile, însă nu le pot dezvolta. Alții le-ar putea dezvolta, însă nu le pot încheia. Cele două categorii, pe fondul asocierii, pot atât să încheie afaceri de succes, cât și să le dezvolte.

Multe afaceri au luat proporții nefirești și au ajuns, până la urmă, la faliment, pe motiv că au fost conduse de oameni cu prea mult talent pe un anumit segment și cu prea puțin sau chiar deloc pe celelalte. O afacere de succes reclamă ceva mai mult decât capitalul necesar pentru investiții. Reclamă creiere echilibrate, care să îmbine valori specifice mediatorului și promotorului.

Cea mai fructuoasă epocă

Aici nu este loc de cineva care crede doar în ceea ce înțelege. Cum nu este loc nici de cineva care pune la îndoială abilitatea minții omenești de a privi, dincolo de cortina timpului, prin succesiunea erelor, deslușind slovele naturii.

Natura se revelează oricui e este interesat de ea. Aceasta nu mai face apel la fulgerul din tăriile cerului, pentru a-i împrăștia pe ignoranți și pe superstițioși. Acea forță este, acum, exploatată altfel. Ea ne pune în mișcare trenurile, ne pregătește mâncarea, mișcă rotițele industriei și ne poartă cuvintele dintr-o parte în alta a planetei într-o fracțiune de secundă.

Electricitatea este, acum, aceeași despre care credeam, în urmă cu trei sute de ani, că nu poate decât să distrugă! Cine s-ar fi gândit atunci că într-o bună zi electricitatea va ajune să fie cel mai prețios slujitor al omului, împlinindu-i cu supunere toate dorințele?! Înainte vreme, nu înțelegeam electricitatea; ca urmare, n-am făcut niciun demers pentru a stăpâni principiul său de funcționare, până de curând. Nici acum nu știm mare lucru despre electricitate, însă am început să conducem experimente în baza ei, ceea ce reprezintă un pas către descoperirea esenței acestui fenomen și a

infinitului său potențial.

Electricitatea ne poartă acum vibrațiile sonore pe tot globul. Într-o zi, ea ne va purta corpul către orice punct de pe planetă, la o viteză inimaginabilă încă. Metoda noastră curentă de a exploata potențialul energetic este una rudimentară. Ar trebui să învățăm cum să manipulăm, să reglăm și să controlăm această energie universală printr-un proces la fel de simplu precum cel prin care scoatem apa dintr-un butoi, în baza principiului gravitației.

Cum să descoperim potențialul extraordinar al electricității?

Cum să exploatăm acest imens rezervor universal?

Putem realiza asta doar în baza experimentării, apelând la imaginație! Trăim în epoca imaginației, a cercetării și experimentării. Rasa umană a început să se descătușeze de frică și îndoială și să salute instrumentele progresului, neexploatate vreme de secole.

Prezentul reprezintă cea mai minunată epocă din istoria umanității, minunată nu doar sub raportul dezvoltării tehnologice, cât și al celei mentale. Am învățat să zburăm, să ne deplasăm pe sub apă și să vorbim cu cei din cealaltă emisferă și, mult mai important, am descoperit sursa tuturor acestor realizări: mintea omenească!

Ultimii cincizeci de ani au fost cei mai activi din punctul de vedere al descoperirilor științifice. Următorii cincizeci de ani ne vor face, probabil, să aprofundăm și mai mult domeniul dezvoltării mentale, la fel cum ultimii cincizeci ne-au adus aproape de descifrarea principilor fizicii și ale dispozitivelor mecanice.

Nu mai întrețineți divergențele cu cei din jur!

Timpul și energia pe care le irosim răspunzându-le cu aceeași monedă celor care ne produc neplăceri ne-ar apropia infinit de mult de bunăstare, dacă această forță apreciabilă ar fi direcționată către ceva constructiv, către a crea ceva, nu a nimici!

Autorul acestor rânduri este convins că o persoană obișnuită își petrece trei sferturi din timp într-un mod inutil, chiar distructiv.

Există o singură cale adevărată de a-l pedepsi pe cel care ți-a greșit, și anume, să-i răspunzi la rău cu bine. Absolvirea celui care ți-a greșit este expresia actelor dictate de bunătate, care vin să combată actele făcute din cruzime.

Timpul pe care-l petreci hrănindu-ți sentimentul de ură nu este doar irosit, ci ajunge chiar să suprime singurele simțăminte demne de om și-ți anihilează spiritul constructiv. Gândurile dictate de ură nu-i fac rău decât persoanei care le nutrește!

Whisky-ul și morfina sunt mai puțin dăunătoare corpului decât gândurile întemeiate pe ură și mânie. Persoana care a ajuns suficient de matură și de înțeleaptă pentru a se elibera de meschinărie, egoism, lăcomie și invidie se poate considera norocoasă! Acestea sunt lucrurile care sufocă pornirile benefice ale sufletului și împing inima către violență.

Autorul acestor rânduri n-a auzit, până acum, să fi existat cineva care să fi avut de câștigat de pe urma mâniei. Sufletele nobile sunt asociate, de regulă, cu ființele umane care s-au eliberat de povara mâniei și care ocolesc pornirea de a-i combate ori de a zădărnici inițiativele celor din jur.

Bărbatul sau femeia care poate ierta cu adevărat un afront este, fără doar și poate, un model demn de urmat. Sufletele de acest fel se ridică pe culmile beatitudinii, de care majoritatea muritorilor sunt privați.

Cât, Doamne, oare cât va mai trece până ce rasa umană va învăța să traverseze această viață, umăr lângă umăr, cu iubire în inimă, nu cu invidie și ostilitate? Cât va mai dura până ce vom înțelege că singurul succes în această viață este însăși măsura în care suntem dispuși să-i slujim pe ceilalți? Cât va mai dura până să înțelegem că binecuvântările cele mai înalte ale vieții se revarsă doar asupra aceluia care respinge impulsul degradant de a-și nimici apropiații?

Știu că această simplitate a discursului îi face să mă urască; și ce este această ură, până la urmă, dacă nu o dovadă a faptului că spun adevărul? Iată ocazia și motivul pentru care sunt defăimat și voi toți vă veți convinge de asta, acum sau mai târziu.

Socrate

CAPITOLUL 6
Consolidarea încrederii în forțele proprii

PRINCIPIILE ȘTIINȚIFICE PREZENTATE pe parcursul acestei lecții au adus succesul și fericirea în viețile a milioane de oameni. Inițial, acest material a fost un tratat, iar redactarea lui a avut loc cu șapte ani înainte de publicare, ca parte a unui curs de psihologie aplicată.

Mai târziu, a fost tipărit sub formă de broșură, iar din aceasta au fost distribuite peste trei sute de mii de exemplare. Un mare concern industrial a dat câte o copie fiecărui angajat de pe statul de plată, ceea ce înseamnă vreo câteva mii de exemplare în total.

Lecția pe care sunteți pe cale să v-o însușiți are o poveste interesantă. Pot să dovedesc că peste o mie de bărbați și femei și-au găsit direcția corectă în viață mulțumită expunerii pe care urmează s-o citiți.

Cel mai relevant exemplu de transformare a eșecului în succes cu ajutorul acestui articol este o întâmplare care a avut loc cu patru ani în urmă, în timpul războiului. Într-o zi, în biroul meu a intrat un vagabond. Mă uitam la el cum stătea în ușă, cu șapca mototolită în mâini, având aerul că-și cere scuze că face umbră pământului degeaba.

> O persoană încântătoare va manifesta întotdeauna, în sufletul ei, bunătate și înțelegere pentru cei care se zbat.

Tocmai mă pregăteam să-i dau un sfert de cent, când omul, cu un gest neașteptat, mi-a întins o broșurică maronie pe care o scosese din buzunar. Era un exemplar din „Cum să-ți consolidezi încrederea în tine“. Necunoscutul mi-a zis: „Numai mâna destinului a făcut ca, ieri după-amiază, broșurica asta să-mi cadă în mână. Mă duceam să mă arunc în lacul

Michigan, când cineva mi-a dat cărticica asta. Am citit-o. M-a făcut să stau și să mă gândesc, iar acum sunt bucuros fiindcă știu că, dacă ați vrea, ați putea să mă puneți iarăși pe picioare."

Mă tot uitam la vagabond. Nu văzusem în viața mea un om care să arate mai rău decât el. Părea să nu se fi bărbierit de două săptămâni. Hainele îi erau boțite și jerpelite. Nu avea nici guler la cămașă. Pantofii lui aveau talpa scâlciată. Dar venise să-l ajut, și nu puteam să-l refuz. L-am rugat să se apropie și să ia loc. De fapt, nu aveam nici cea mai vagă idee despre cum aș putea să-l ajut, dar mi-era milă să i-o spun în față.

L-am rugat să-mi spună povestea lui, ce-l adusese în acea situație. Mi-a povestit tot. Pe scurt, iată cum stăteau lucrurile: înainte de război, fusese un manufacturier prosper în statul Michigan, însă, din cauza războiului, fabrica lui dăduse faliment. Banii pe care-i avea puși deoparte și toate câștigurile lui se duseseră pe apa sâmbetei. Toate acestea îi rupseseră inima. Și-a pierdut încrederea în el, și-a părăsit soția și copiii și s-a apucat de cerșit.

Aflându-i povestea, mă tot gândeam la vreun plan care l-ar fi putut ajuta. I-am spus: „Am ascultat povestea ta cu mare interes și aș vrea să pot face ceva pentru tine, dar nu-ți pot fi de folos cu nimic."

M-am uitat la el. Se albise la față și părea că va leșina în clipa următoare. I-am zis: „Dar vreau să-ți prezint pe cineva — se află chiar în această clădire — care te-ar putea pune pe picioare în mai puțin de șase luni, numai să ai încredere în el."

M-a întrerupt, zicându-mi: „Pentru numele lui Dumnezeu, duceți-mă la el!"

L-am condus la mine în laborator și i-am zis să se așeze în fața unei draperii care părea că maschează o ușă. M-am întins și am tras draperia la o parte, iar el s-a trezit față în față cu omul căruia îi promisesem că-l prezint, adică uitându-se la propria imagine reflectată într-o oglindă înaltă.

Am arătat cu degetul spre oglindă și i-am zis: „Domnule, aceasta este singura persoană de pe pământ care vă poate ajuta. Până nu vă opriți să cunoașteți forțele ascunse ale acestei personalități, puteți, la fel de bine, să vă

duceți să vă aruncați în lacul Michigan, fiindcă nu vă veți fi de folos nici dumneavostră, nici nimănui altcuiva."

Se apropie de oglindă, își frecă fața bărboasă cu mâinile, apoi făcu un pas înapoi, cu ochii în lacrimi.

L-am condus până la lift, fără să mă aștept să-l mai revăd vreodată.

Patru zile mai târziu, l-am întâlnit întâmplător pe străzile din Chicago. Se transformase complet. Mergea grăbit, cu bărbia ridicată în aer la patruzeci și cinci de grade. Era îmbrăcat din cap până-n picioare în haine nou-nouțe. Arăta și pășea ca un om de succes. M-a văzut și a venit să dea mâna cu mine. Mi-a zis: „Domule Hill, mi-ați întors cursul vieții la o sută optzeci de grade. M-ați salvat de mine însumi făcându-mi cunoștință cu mine însumi — cu adevăratul meu eu, cel pe care nu-l descoperisem încă — și, într-una din zilele viitoare, vă voi face din nou o vizită. Până atunci voi fi deja un om de succes. Vă voi aduce un cec. Numele dumneavoastră va fi scris în partea de sus, iar al meu, în partea de jos. Voi lăsa liber spațiul pentru suma de bani, ca să-l completați dumneavoastră, fiindcă ați marcat cea mai mare răscruce a vieții mele."

S-a întors și a dispărut pe străzile aglomerate ale orașului Chicago. Urmărindu-l cu privirea pe când se îndepărta, mă întrebam dacă-l voi mai vedea vreodată. Și dacă va ajunge să fie așa cum spera. Mă miram și mă tot miram. Era ca o poveste din *O mie și una de nopți*.

Cu această întâmplare închei acum remarcile introductive, spunându-vă că, într-adevăr, omul și-a respectat promisiunea și a venit să mă vadă. Realizase tot ce-și propusese. Dacă i-aș dezvălui numele, sunt sigur că l-ați recunoaște imediat, fiindcă a urcat treptele succesului până în vârf și a pus pe picioare o companie renumită de la o coastă la cealaltă a Americii.

Am încercat să vă istorisesc povestea lui ca să puteți profita și voi de acest exemplu. Sper că voi reuși ce mi-am propus, fiindcă sunt milioane de oameni care și-au pierdut credința în singurele persoane care-i pot ajuta — așa cum i s-a întâmplat și acestui om — și care s-ar putea regăsi în povestea

de mai sus.

Între timp, să continuăm cu articolul care l-a transformat într-atât pe acest om prăbușit în cea mai adâncă prăpastie a disperării.

Acesta ar putea fi cel mai valoros material pe care l-ați ținut vreodată în mână. El vă arată cum să puneți în practică principiile autosugestiei și concentrării, pentru a vă dezvolta cea mai importantă calitate în ceea ce privește atingerea succesului, și anume, încrederea în sine.

Există două mari lucruri pe care oamenii se luptă să le aibă. Unul dintre ele este fericirea, iar celălalt, prosperitatea, banii!

Veți ajunge să sesizați cât de important este să vă consolidați încrederea în propriile forțe când, oprindu-vă să vă gândiți, veți trage concluzia că niciunul dintre cele două lucruri menționate adineaori nu poate fi obținut fără a avea încredere în propria persoană.

Oricât ați încerca, nu veți fi fericiți până nu veți începe să credeți în voi înșivă! Munciți, puneți-vă toate forțele în serviciul propriu, și veți vedea că, dacă nu vă veți încrede în voi, abia veți agonisi ceva ca să nu muriți de foame!

Sunteți singurii de pe lumea aceasta de al căror efort neprecupețit puteți fi complet mulțumiți și datorită muncii cărora puteți ajunge la o prosperitate materială de care să vă bucurați în mod legitim.

Când veți fi convinși întru totul de adevărul acestei afirmații, vă veți simți cuprinși de un sentiment nou și vibrant, care vă va inspira și vă va face să conștientizați incredibila vitalitate și forță pe care nu știați că le posedați.

Veți duce la bun sfârșit o mulțime de lucruri, fiindcă veți îndrăzni să experimentați mult mai mult decât înainte! Vă veți da seama, probabil pentru prima dată în viață, că aveți capacitatea să îndepliniți tot ce vă propuneți! Veți înțelege, atunci, cât de puțin depinde succesul vostru de alții și cât de mult depinde de voi înșivă.

Vă recomandăm să vă achiziționați un exemplar din *Eseurile* lui Emerson și

să citiți capitolul intitulat „Încrederea în sine“. Vă va umple de un nou val de inspirație, entuziasm și determinare.

Apoi, după ce ați citit eseul respectiv, continuați cu cel despre compensație. Veți găsi, în aceste două eseuri, niște adevăruri remarcabil de utile.

Pentru consolidarea încrederii în sine, un prim pas este să vă dispensați pentru totdeauna de sentimentul că nu puteți îndeplini cu succes nimic din ceea ce vă propuneți. Frica este tiranul care se interpune între voi și încrederea în propriile forțe, dar vă vom arăta, folosind mijloace științifice, cum să scăpați de ea și să prindeți, în schimb, curaj.

Geniul adormit din mintea voastră nu poate fi trezit decât prin clădirea încrederii în propria persoană. Odată trezit, veți fi uimiți de ce poate înfăptui. Îi veți uimi pe toți cei care vă cunoșteau înainte ca această transformare să fi avut loc în voi. Veți mătura din calea voastră toate impedimentele și veți cunoaște victoria, sprijiniți de forța invizibilă ce nu cunoaște obstacole.

O analiză atentă a oamenilor de succes din lumea întreagă denotă că principala calitate pe care o posedă cu toții este încrederea pe care o au în ei înșiși.

Scopul listei de mai jos este să vă arate, cu ajutorul principiilor autosugestiei și concentrării, cum să creați în conștientul vostru gânduri și dorințe pe care să vi le și întipăriți bine aici, până în momentul materializării lor. Aceste principii sunt științifice și precise. Au fost testate de mii de ori de mari oameni de știință din lumea întreagă. Pentru a le demonstra eficiența, nu trebuie decât să le puneți în practică, așa cum au făcut și fac mii de persoane, memorând următoarea listă:

1. Știu că sunt capabil să realizez tot ce-mi propun. Știu că, pentru a reuși, trebuie doar să-mi întipăresc în minte această credință și s-o susțin prin acțiuni determinate și pline de forță. Voi proceda întocmai!
2. Sunt pe deplin conștient că, în cele din urmă, gândurile mele vor căpăta formă materială, se vor concretiza. Din acest motiv, mă voi concentra în

fiecare zi, meditând asupra persoanei care mi-aș dori să devin, conturându-mi o imagine a acesteia, iar apoi voi face în așa fel, încât respectiva imagine să devină realitate. (Ajunși în acest punct, descrieți cu minuțiozitate scopul vostru suprem sau opera propriei vieți.)

3. Studiez, cu intenția fermă de a mi le însuși, principiile fundamentale care mă vor ajuta să obțin tot ce-mi doresc în viață. Prin această căutare, devin mult mai încrezător în forțele proprii și sunt în permanență binedispus. Încep să mă simt tot mai apropiat de cei din jurul meu și devin tot mai puternic, atât din punct de vedere fizic, cât și psihic. Încep să vădesc acel zâmbet care nu vine doar de pe buze, ci și din inimă.

4. Îmi stăpânesc și-mi înfrâng obișnuința de a începe lucruri pe care nu le duc la bun sfârșit. De acum înainte, îmi voi face mereu planuri minuțioase înainte de a acționa, formându-mi o imagine clară despre ceea ce vreau să obțin, apoi nu voi lăsa nimic să interfereze cu planurile mele, până când acestea nu vor fi devenit realitate.

5. Mi-am schițat în minte trasee clare și mi-am planificat tot ceea ce am de făcut pentru următorii cinci ani. Am stabilit un preț minim pe care sunt dispus să-l accept contra serviciilor mele pentru fiecare dintre acești cinci ani, un preț pe care-l voi impune prin stricta aplicare a principiilor eficienței și muncii în condiții mulțumitoare!

6. Realizez pe deplin că adevăratul succes va veni numai și numai în urma strictei aplicări a regulilor de aur. De aceea, nu mă voi angaja în nicio tranzacție care nu va aduce profit tuturor celor implicați direct. Voi reuși, atrăgând de partea mea forțele pe care doresc să le folosesc. Le voi induce celorlalți ideea că trebuie să-mi fie de folos, prin dorința mea de a le fi, la rându-mi, de folos lor. Voi câștiga prietenia celor din jur, datorită mărinimiei mele și a dorinței de a le fi prieten. Voi alunga orice temere din mintea mea, înlocuind-o cu optimism și curaj. Voi alunga scepticismul, înlocuindu-l cu încredere și credință. Voi înlătura ura și cinismul, înlocuindu-le cu iubirea pentru oameni.

7. Voi învăța să stau drept și să-mi exprim ideile clar, concis, convingător, entuziast și într-un limbaj pe înțelesul tuturor, astfel încât ele să aibă darul

de a-i convinge pe cei care mă ascultă. Îi voi face pe ceilalți să fie interesați de persoana mea, pentru că voi fi eu, în primul rând, interesat de ei. Voi alunga egoismul, înlocuindu-l cu dorința de a ajuta.

Permiteți-ne, acum, să vă rugăm să vă opriți asupra celui de-al doilea punct formulat anterior. Acesta postulează că trebuie să vă stabiliți obiectivul suprem și, concentrându-vă asupra lui, să faceți uz de principiul autosugestiei, apoi, memorând și ținând mereu cont de întreaga schemă algoritmică expusă mai sus, respectiv conștientizându-vă obiectivul de mai multe ori pe zi, să recurgeți, în cele din urmă, și la principiul concentrării.

> Există o cale sigură de evitare a oricăror critici: să rămâi anonim și să nu întreprinzi nimic. Angajează-te ca măturător de stradă și renunță la orice ambiție! Aceasta este o metodă care nu dă greș niciodată.

Mintea voastră poate fi asemuită obiectivului sensibil al unui aparat foto. Scopul principal, reținut în mod deliberat în minte, prin intermediul metodei mai sus menționate, ar fi, pentru comparație, precum obiectul pe care doriți să-l fotografiați. Atunci când fotografia e irevocabil transferată în acea zonă sensibilă a subconștientului minții voastre, veți începe să realizați că fiecare gest, fiecare mișcare a corpului urmărește doar să transforme acea imagine în realitate, s-o concretizeze.
Inițial, mintea voastră își creează o imagine asupra a ceea ce-și dorește să obțină, și abia apoi trece la acțiune.

Îndepărtați orice temeri din conștient, cu aceeași vigoare cu care ați ține otrava departe de mâncarea pe care o consumați, pentru că teama constituie o barieră între voi și încrederea în propriile forțe.

După ce ați memorat acest algoritm de întărire a încrederii în sine, obișnuiți-vă să-l repetați cu voce tare de cel puțin două ori pe zi. Toate gândurile voastre au tendința, prin însăși structura lor, de a produce reacții fizice corespunzătoare; însă, odată ce le dați expresie (rostindu-le), va dura dura mult mai puțin până ce o să devină realitate, decât dacă ar fi fost doar gândite. Mai mult, gândurile urmate de exprimarea lor atât verbală, cât și în

scris, se concretizează încă și rapid decât cele care vor fi fost doar rostite, pentru a nu mai face comparația cu acelea care sunt doar păstrate în tăcerea conștiinței fiecăruia dintre noi. De aceea, vă recomandăm cu toată încrederea nu doar să rostiți cu voce tare cuvintele și frazele acestei scheme algoritmice de întărire a încrederii în frețele proprii, dar și să le scrieți, de cel puțin două ori pe zi, vreme de măcar două săptămâni la rând. Prin urmarea acestor sugestii, veți fi făcut trei pași decisivi spre atingerea obiectivului pe care vi l-ați propus.

În primul rând, îi veți fi dat formă ca gând.

În al doilea rând, veți fi făcut astfel încât acțiunile voastre fizice efective să caute să transforme acel gând în realitate, prin contribuția mușchilor organelor ce compun traiectul vocal, implicate în vorbitul cu glas tare.

Iar în cel de-al treilea rând, veți continua procesul de transformare a gândului în realitate, prin activarea mușchilor mâinii, folosiți pentru a scrie pe hârtie.

Acești trei pași vă vor ajuta să vă realizați integral obiectivele din orice domeniu. Putem alege, ca exemplu, arhitectura. Arhitectul mai întâi se gândește, își formează în minte imaginea clădirii, apoi așază, cu mâna lui, imaginea pe hârtie și… ca să vezi!, lucrarea e gata.

Vă recomandăm să vă așezați în fața unei oglinzi și să repetați, cuvânt cu cuvânt, lista cu pașii necesari pentru consolidarea încrederii în sine. Uitați-vă în propriii ochi ca și cum v-ați uita în ai altei persoane și fiți vehemenți! Dacă simțiți, cât de puțin, că începe să vă piară curajul, agitați-vă pumnul în fața persoanei pe care o vedeți în oglindă și încercați să-i smulgeți o reacție. Faceți-o să vrea să spună ceva, faceți-o să vrea să reacționeze!

Foarte curând, veți observa cum vi se modifică liniile feței, trecând de la o expresie de slăbiciune la una plină de forță. Veți întrezări, pe propriul chip, o putere pe care n-o cunoșteați, iar această minunată transformare va fi la fel de vizibilă și pentru ceilalți.

Nu este nevoie să folosiți exact aceleași cuvinte din lista ce vizează consolidarea încrederii în sine, este de-ajuns să selectați doar termenii care exprimă cel mai bine dorințele voastre. De altfel, puteți întocmi și o listă proprie, dacă vă place mai mult așa. Formularea nu contează, atât timp cât definește cu claritate imaginea pe care doriți s-o transformați în realitate.

Această listă trebuie s-o considerați un model sau o descriere detaliată a persoanei care intenționați să deveniți. Înregistrați în acest model fiecare emoție pe care doriți s-o simțiți, fiecare acțiune pe care doriți s-o îndepliniți, precum și o descriere detaliată a propriei persoane, cum doriți să fie ea percepută de ceilalți. Țineți minte că această schiță este planul care vă va ghida de acum înainte și că în curând — foarte curând, de altfel — veți începe să semănați în detaliu cu acest model.

Faceți din acest plan rugăciunea voastră zilnică, în cazul în care sunteți persoane religioase, și obișnuiți-vă să-l repetați. De credeți în puterea rugăciunii — și sigur credeți! —, nu vă veți îndoi nicio clipă că dorințele pe care le-ați exprimat prin acel plan se vor materializa în totalitate. Vă dați seama pe ce poziție extraordinar de puternică vă veți plasa odată cu repetarea listei pe post de rugăciune? Nu este, oare, clar că datorită credinței afirmațiile voastre se vor transforma, rapid și sigur, în realități fizice? Nu vedeți ce posibilitate excepțională vă oferă metoda care pune în joc puterea Infinitului de a vă îndeplini dorințele?

Nu contează care este orientarea voastră religioasă; metoda dezvoltării personale nu contrazice în niciun fel religia. Oamenii, indiferent de confesiunea lor, recunosc rugăciunea ca putere esențială în jurul căreia își construiesc crezul. Dacă rugăciunea are consimțământul tuturor religiilor, atunci sigur merită să fie pusă în practică în vederea materializării obiectivelor legitime.

Niciodată nu vom fi în stare să explicăm minunatul fenomen al rugăciunii, dar asta nu ne poate oprim să ne folosim de ea ori de câte ori este posibil în mod legitim. A folosi rugăciunea pentru a transforma cuvintele scrise de pe

listă în realitate materială este, fără niciun dubiu, un lucru just, căci țelul acestei liste este desăvârșirea ființei umane, cea mai importantă și mai minunată creație a lui Dumnezeu.

Ce alt țel poate fi mai important decât eliberarea minții umane de sub jugul celui mai mare blestem, acela al fricii? Și la ce folosește lista vizând consolidarea încrederii în sine, dacă nu la alungarea fricii și la transformarea ei în curaj?

Nu vedeți cum, folosind lista în maniera indicată, individul este pus în poziția paradoxală de a alege între a-și consolida încrederea în sine și a se îndoi de puterea rugăciunii și a speranței? Nu vedeți cât de puternic este impulsul dat planurilor voastre de credința asociată rugăciunii?

Nu este nevoie să urmăriți cu strictețe lista privind consolidarea încrederii în sine. Adăugați pe ea orice calitate pe care doriți s-o obțineți, fericirea, de exemplu, și veți primi ce cereți. Dacă vă negați acest lucru, negați însăși puterea rugăciunii.

Acum sunteți în posesia cheii care vă deschide ușa spre ceea ce vă doriți să fiți. Folosiți această cheie ori de câte ori vreți. Priviți-o, dacă așa doriți, în lumina pură a forței științei; sau vedeți în ea puterea divină din fenomenele care depășesc orice înțelegere omenească. În ambele cazuri, rezultatul va fi același: succesul!

Dacă rugăciunea are vreo valoare, atunci, cu siguranță, trebuie folosită ca mijloc prin care mintea umană primește cea mai mare dintre toate binecuvântările, fericirea. Niciodată nu veți fi mai fericiți decât atunci când veți avea încredere în forțele proprii. Prin tehnica încrederii în sine, însuși Creatorul este garantul succesului vostru. Vă dați seama ce avantaj uriaș dețineți aplicând această metodă? Vă dați seama că vă va fi imposibil să eșuați? Nu vedeți că însăși rugăciunea va deveni aliatul vostru de nădejde?

Credința este fundamentul care sprijină civilizația. Nimic nu mai pare imposibil atunci când este acompaniat de credință — piatra unghiulară în dezvoltarea încrederii în propria persoană. Folosiți-vă de credință și fiți

siguri că tot ce clădiți va rămâne în picioare! Veți depăși toate obstacolele și veți preîntâmpina orice rezistență în materializarea obiectivelor voastre, dacă veți aplica acest plan. În cazul în care nu credeți că vă va aduce tot ce vă doriți, atunci nu credeți nici în rugăciune.

Marele blestem al tuturor veacurilor este frica și lipsa încrederii în sine. Odată anihilat acest rău, vă veți vedea transformați în oameni puternici și cu inițiativă. Veți vedea că vă veți remarca din rândurile celor mulți, care nu fac decât să-i urmeze pe alții, și veți trece în rândul din față, al celor puțini care se pot numi lideri. Abilitatea de a conduce se dezvoltă numai prin încrederea nestrămutată în propriul sine, iar voi știți deja cum să ajungeți să aveți această încredere.

Țineți minte acest lucru, ca pe ultimă tușă: puteți fi tot ceea ce vă doriți cu-adevărat să fiți! Descoperiți ce vă doriți cel mai mult și deja, atunci și acolo, ați pus bazele realizării dorinței. Dorința arzătoare, adânc înrădăcinată în minte, este primul pas al oricărei realizări umane, este sămânța, germenul din care răsar toate înfăptuirile umanității.

Îmbogățiți-vă emoțional și spiritual întreaga ființă printr-o dorință bine definită și veți vedea că, automat, personalitatea voastră devine un magnet ce atrage tot ce ține de obiectul dorinței.

A te îndoi e totuna cu a rămâne în ignoranță.

CAPITOLUL 7
Mediu și obișnuințe

ACEASTĂ LECȚIE SUPUNE ATENȚIEI un alt principiu general al psihologiei, de care ne vom ocupa în cele ce urmează.

Mediul înconjurător. Mintea umană are tendința puternică de a asimila mediul înconjurător și de a genera acel tip de comportament fizic care se armonizează și se potrivește ambianței. Mintea umană se hrănește și tinde să se identifice cu percepțiile senzoriale pe care le preia din mediul în care trăim. Din acest punct de vedere, mintea poate fi asemănată unui cameleon care-și schimbă culoarea pentru a se confunda cu mediul. Doar cele mai puternice minți reușesc să reziste tendinței de a asimila mediul înconjurător.

Obișnuințele. Obișnuințele oamenilor sunt consecințe ale mediului lor înconjurător — ale repetării aceluiași tip de comportament și acelorași gânduri — și, odată formate, devin asemănătoare cimentului turnat într-un mulaj, deloc ușor de spart.

Mintea umană extrage esența fiecărui gând și a fiecărei acțiuni din substanța care alcătuiește mediul înconjurător, iar comportamentul le cristalizează în aspecte permanente ale personalității, stocându-le în subconștient.

> *Forța educației este atât de mare, încât putem modela mințile și obiceiurile tinerilor în ce formă ne dorim, iar deprinderile lor vor rămâne neschimbate pentru totdeauna.*
>
> Episcopul Francis Atterbury, 1663–1732

Obișnuințele pot fi asemuite cu șanțurile unui disc, în timp ce mintea umană ar fi vârful acului de pick-up, care se potrivește în acele șanțuri. Când o obișnuință a fost deja formată (prin repetarea unor gânduri sau acțiuni), mintea are tendința de a se mula și ea pe acea obișnuință, cu aceeași precizie

cu care acul pick-up-ului urmează șanțurile discului.

Începem, astfel, să întrezărim importanța selectării cu cea mai mare atenție posibilă a mediului în care trăim, pentru că acesta este terenul care alimentează mentalul și din care vor fi extrase gândurile noastre.

Mediul înconjurător ține loc de hrană și de substanță necesară apariției gândurilor, iar comportamentul cristalizează această substanță în forme imuabile!

Exact acesta este motivul pentru care, prin metodele actuale de coerciție aplicate criminalilor, în loc să-i vindecăm, mai degrabă obținem efectul contrar! Atunci când conceptele de *mediu* și *obișnuință* vor fi bine înțelese, întreg sistemul nostru de justiție penală va cunoaște o binemeritată ameliorare. Vom înceta să-i mai închidem pe infractori împreună, ca pe vite, și să-i tratăm cu lipsă de înțelegere, amintindu-le, astfel, în permanență că sunt niște *criminali*! În loc de asta, le vom asigura un spațiu unde să simtă că s-au transformat în ființe umane care pot fi de folos. În această epocă a progresului și a înțelepciunii, închisorile vor fi un fel de spitale, în care infractorii și alienații vor fi îngrijiți și readuși la normal. Ideea învechită de coerciție, de pedepsire a criminalilor, va fi înlocuită cu una mult mai avansată, de vindecare a lor. Legea acțiunii și reacțiunii, sugestia, autosugestia și alte principii de acest gen vor juca fiecare un rol în înlocuirea pedepsei cu ideea de vindecare, ca mijloc de transformare a criminalilor în persoane normale.

Sistemul de educație bazat pe încredere și libertate adoptat în multe dintre penitenciarele de la noi[1] este un pas făcut în direcția corectă. Introducerea procedurii de eliberare condiționată e un alt pas înainte. Se apropie vremea în care orice individ care va încălca legile societății va fi trimis nu în întunericul și mizeria celulelor de închisoare, ci direct în laboratoarele spitalelor psihiatrice, unde mintea, asemenea trupului nefericitului, va avea parte de un tratament adecvat.

Reforma în ceea ce privește tratamentul aplicat deținuților va fi una dintre

cele mai importante ale epocii noastre! Psihologia este instrumentul care o va face posibilă. De fapt, după ce psihologia va deveni disciplină obligatorie în școlile publice, tendințele criminale pe care copii le preiau din mediul înconjurător vor fi efectiv compensate de principiile psihologiei.

Dar să nu ne abatem prea mult de la subiectul lecției noastre, *obișnuințele și mediul înconjurător.* Vă invit să aflăm mai multe despre caracteristicile obișnuințelor din cuvintele lui Edward E. Beals, unul dintre cei mai mari psihologi ai lumii.

Forța obișnuinței

„Obișnuințele reprezintă o forță ușor identificabilă de o minte înzestrată cu bun-simț, forță care, cel mai adesea, este văzută prin prisma laturii sale negative, ignorându-i-se aspectul pozitiv. S-a spus deja că oamenii sunt «ființe ale habitudinii» și că «habitusul este ca un fir; noi țesem acest fir în fiecare zi și-l întărim atât de mult, până nu-l mai putem rupe». Citatele de mai sus nu fac decât să exagereze acea latură a problemei care-i înfățișează pe oameni drept sclavi ai propriilor obișnuințe, fiind, astfel, constrânși de ele. Mai există însă și un alt aspect, pe care-l vom trata în cele ce urmează.

Dacă este adevărat că obișnuința se transformă în cel mai crud tiran, stăpânindu-l pe om în ciuda voinței, dorințelor și dispozițiilor lui — fapt complet adevărat —, se pune întrebarea de bun-simț dacă nu cumva această forță covârșitoare poate fi exploatată și controlată în favoarea oamenilor, asemenea celorlalte forțe ale naturii. Dacă ar exista o asemenea posibilitate, atunci oamenii ar fi stăpânii propriilor obișnuințe, pe care le-ar exploata în favoarea lor, în loc să fie ei înșiși sclavii acestora, fără putință de împotrivire. Psihologia modernă postulează că obișnuințele pot fi stăpânite și folosite în interesul oamenilor, putând să fie anihilată dominația pe care o exercită ele asupra comportamentului uman. Sute de oameni au beneficiat de această cunoaștere și au transformat forța obișnuinței într-un nou instrument, punând-o în slujba acțiunilor lor, nelăsând-o să se irosească și nici să distrugă structurile create cu atâta grijă și cheltuială de energie.

Obișnuința este o «parcelă mentală» circulată, pentru o anumită perioadă de timp, de acțiunile noastre, fiecare «pas» al lor mărind și bătătorind mai adânc această parcelă. Dacă vreți să traversați un câmp sau o pădure, vă este mai la îndemână să alegeți cărarea cea mai

vizibilă, în detrimentul celor mai puțin folosite, și în niciun caz nu veți merge de-a curmezișul câmpului sau al pădurii, făcând o cărare nouă. La fel se întâmplă și cu traseul acțiunilor mentale. Mișcarea se produce de-a lungul liniilor cu cea mai slabă rezistență — se trece pe cărări bătătorite.

Obișnuințele se formează prin repetiție, în conformitate cu legile naturale cărora li se supun toate ființele vii și, ar spune unii, și lucrurile inanimate. În ceea ce le privește pe ultimele, s-a pus în evidență faptul că o bucată de hârtie, odată ce a fost împăturită într-un anume fel, va avea tendința să se îndoaie de-a lungul acelorași linii. Toți cei care au folosit o mașină de cusut (sau alt mecanism fin) știu că aceasta va funcționa în felul în care a fost «învățată» s-o facă. Aceeași lege este observabilă și în cazul instrumentelor muzicale. Hainele și materialele textile fac cute în funcție de felul în care au fost folosite, iar cutele, odată formate, vor persista în ciuda apăsărilor repetate. Râurile și izvoarele își croiesc drum de-a lungul uscatului și-și păstrează cursul pentru totdeauna. Legea operează peste tot.

Exemplele de mai sus vă vor ajuta să vă faceți o idee despre natura obișnuinței și vă vor fi de folos când veți vrea să vă formați noi trasee mentale — noi cute mentale. Și, țineți minte, cea mai bună (și singura, ar spune unii) cale de a vă dezvăța de vechile obișnuințe este să vă formați altele noi care să le contraatace și să le înlocuiască pe cele nedezirabile. Construiți-vă noi trasee mentale și urmăriți-le pe acestea, iar cele vechi se vor șterge singure cât de curând și, în timp, vor dispărea din cauză că n-au mai fost folosite. De fiecare dată când veți parcurge traseul asociat unei obișnuințe mentale pozitive, acesta se va lărgi și se va adânci, înlesnindu-vă, astfel, călătoriile ulterioare. Construirea traseelor mentale are o importanță capitală; și niciodată nu mă voi opri din a vă îndemna să luați hotărârea de a acționa construindu-vă un traseu mental dezirabil. Exersați, exersați, exersați — deveniți arhitecții propriilor destine!

Următoarele reguli vă vor fi de folos în munca de formare a unor noi obișnuințe:

1. La începutul procesului de formare a unui obicei nou, dați forță exprimării respectivei acțiuni, caracteristici ori concepții. Amintiți-vă că faceți primii pași spre construirea unui nou drum mental și că începutul este întotdeauna mai dificil decât cele ce au să urmeze. Stabiliți traseul pe cât de clar și de ferm încă de la început, astfel încât să vă fie ușor să-l observați ori de câte ori veți dori să-l urmați.

2. Concentrați-vă intens asupra formării noului traseu și străduiți-vă să faceți abstracție de

cele vechi, deja existente, ca nu cumva să convergeți spre ele. Uitați tot ce ține de vechile cărări și canalizați-vă energia doar înspre definirea celei noi.

3. Urmați cât mai des cu putință cărarea nou formată din mintea voastră. Creați conjunctura favorabilă acestui mod de a acționa și nu așteptați ca ea să apară de la sine. Pe măsură ce veți parcurge cărarea mai des, ea se va învechi, devenind bine bătătorită și fiind ușor de urmat. Puneți la punct strategii care să vă permită utilizarea acelei cărări încă de la început.

4. Rezistați tentației de a merge pe drumurile deja bătătorite, mai ușor de urmat, pe care le-ați parcurs în repetate rânduri în trecut. De câte ori rezistați unei tentații, deveniți o persoană mai puternică și vă va fi mai ușor să faceți același lucru data viitoare. Însă, de câte ori veți ceda în fața unei tentații, vă va fi tot mai greu s-o învingeți în viitor. Dați dovadă de determinare, perseverență și ambiție acum, aici, încă de la început.

5. Asigurați-vă că ați reperat corect noul traseu mental — observați la ce rezultat vă conduce —, apoi urmați-l fără teamă și fără niciun fel de îndoială. Fiți stăpân pe situație și nu priviți niciodată înapoi! Stabiliți-vă cât mai clar cu putință obiectivul, apoi construiți un traseu mental durabil și larg, care să vă conducă direct spre scopul vizat."

Există o legătură indisolubilă între obișnuință și autosugestie. Grație obișnuinței, o acțiune repetată de suficient de multe ori tinde să capete caracter permanent, eventual chiar de deprindere, ajungând la stadiul în care vom face acea acțiune fără să ne mai îndreptăm atenția asupra ei sau, măcar, să conștientizăm c-o facem. Cel care cântă la pian, spre exemplu, poate interpreta piese pe care le cunoaște foarte bine, în timp ce se gândește la cu totul altceva.

De asemenea, prin intermediul autosugestiei — după cum am învățat deja din lecțiile precedente —, un gând, o idee, o ambiție ori o dorință păstrată suficient de mult timp în minte ajunge să activeze, în cele din urmă, un sector mai amplu din creier și, în mod implicit, generează un comportament efectiv prin care ideea ajunge să se concretizeze.

De fapt, principiul autosugestiei este primul pe care trebuie să-l urmăm în formarea de noi obișnuințe. Prin intermediul său putem atât să ne cultivăm, cât și să ne anulăm obișnuințele mentale.

Tot ce aveți de făcut, pentru a vă forma sau pentru a scăpa de unele obișnuințe, este să urmați cu foarte multă perseverență principiul autosugestiei. Însă țineți cont de faptul că o dorință trecătoare nu poate funcționa câtuși de puțin ca autosugestie. Pentru ca o idee sau o dorință să devină realitate, ea trebuie păstrată cu convingere în minte până când începe să capete caracter permanent.

Este nevoie de multă fermitate și de multă perseverență în urmarea ideii pe care v-ați stabilit-o în minte. Odată ce-ați identificat obiectul dorințelor voastre și știind cum să vă concentrați asupra lui, mai este nevoie să învățați doar modul în care să rămâneți concentrați asupra scopului.

Nimic nu se compară cu perseverarea în obținerea unui lucru. Mulți oameni sunt geniali, plini de resurse și cu adevărat abili, dar, cu toate acestea, nu reușesc să-și atingă obiectivele, pe motiv că nu-și concentrează energia în acest sens. Ar trebui să avem tenacitatea unui buldog, astfel ca nimic să nu ne poată face să renunțăm la strădania de a obține un anumit bun odată ce ne-am fixat atenția și dorințele asupra lui. Vă amintiți, desigur, de bătrânul vânător din Vest, care, odată ce punea ochii pe un animal și spunea: „Ești prânzul meu!“, nu renunța nici în ruptul capului să-l urmărească, chiar dacă asta ar fi durat săptămâni la rând, timp în care n-ar fi vânat nimic altceva. Un astfel de om ar trebui, cu timpul, să deprindă perseverența care să-l facă pe animalul vânat să simtă ceea ce simțea ratonul lui Davy Crockett, care a strigat: „Nu mă împușca, domnule! Vin să mă mănânci și fără să mă împuști!“

Cunoașteți bine tenacitatea, de-a dreptul feroce, proprie anumitor oameni care atacă printr-o forță irezistibilă de fiecare dată când interesele celorlalți intră în conflict cu ale lor. Suntem înclinați să numim această calitate *voință*, dar este vorba, de fapt, de vechea noastră cunoștință, *perseverența*, facultatea care ne permite să ne păstrăm îndârjirea cu privire la obiectivele noastre, la fel cum muncitorul ține strâns dalta deasupra obiectului pe care-l are de modelat, până când îi dă forma dorită.

Indiferent de cât de puternică e voința cuiva, dacă acesta nu a deprins încă arta utilizării ei împreună cu perseverența, nu va fi capabil să obțină cele mai bune rezultate. Trebuie să dobândească, mai întâi, acea perseverență stabilă, susținută, în ceea ce privește obiectivul de atins, ce-i va întări voința de a-l urmări până în momentul materializării lui. Și asta nu doar pentru o zi sau două, ci atât timp cât va fi necesar.

Sir Thomas Fowell Buxton a spus: „De-a lungul vieții, odată cu trecerea anilor, îmi apare tot mai cert că diferența fundamentală dintre oameni, dintre cei slabi și cei puternici, cei neînsemnați și cei importanți, este energia, hotărârea neclintită. După stabilirea clară a unui obiectiv, nu pot să existe decât două variante: moartea sau victoria. Această calitate reprezintă tot ce contează mai mult pe lume; pentru că nici talentul, nici circumstanțele și nici oportunitățile nu vor face dintr-un om o persoană împlinită."

Donald G. Mitchell spunea: „Hotărârea este ceea ce definește un om. Nu cea palidă sau crudă și nici elanul imatur, ci voința de neînfrânt care doboară orice obstacol și calcă în picioare orice primejdii, așa cum un băiat zdrobește sub tălpi pământul înghețat de gerul iernii, cu ochii și mintea scăpărând de mândrie, cu inima chemându-l spre realizarea imposibilului. Voința naște giganți."

Disraeli spunea: „După ce am meditat îndelung asupra acestui subiect, am ajuns la convingerea că o ființă umană care și-a stabilit obiective precise va fi capabilă să le și atingă, adăugând că nimic nu poate rezista voinței celui care e dispus să-și rișteinclusiv propria viață, numai să-și ducă scopul la îndeplinire."

Sir John Simpson spunea: „O dorință arzătoare și o voință nestrămutată pot face imposibilul, sau ceea ce li se pare imposibil celor slabi și nehotărâți."

John Foster își depune, și el, mărturia, atunci când afirmă: „Este extraordinar că până și cele mai mari dezastre din viață par să-și piardă forța și însemnătatea în fața unor spirite care nu se înclină în fața lor. Este incredibil cum se creează un spațiu în jurul anumitor oameni, lăsându-i

neîngrădiți, liberi.“

Abraham Lincoln spunea despre generalul Ulysses S. Grant: „Cea mai mare calitate a lui era perseverența cu care urmărea obiectivele pe care și le propunea. Nu se entuziasma prea ușor, avea forța unui buldog. Odată ce-și înfigea dinții în ceva, nimic nu-l mai putea face să renunțe la prada lui.“

Desigur că acum ați fi tentați să ziceți că spusele celor de mai sus vorbesc, mai degrabă, despre voință decât despre perseverență. Dar, dacă le veți analiza cu mai multă atenție, vă veți da seama că ele se referă, de fapt, la perseverența voinței, și că o voință care nu e însoțită de perseverență nu poate facilita obținerea niciunui lucru dintre cele menționate în pasajele anterioare. Voința reprezintă dalta, dar perseverența este mecanismul care o menține fixată deasupra obiectului pe care-l are de modelat. N-aveți cum să citiți cu atenție cuvintele marilor personalități pe care le-am citat, fără ca în minte să nu vă stăruie ideea de perseverență, de persistență a voinței.

Dacă vă lipsește perseverența, ar trebui să vă antrenați, încercând să vă creați obișnuința de a vă fixa atenția asupra unui anumit obiect. Acest tip de exercițiu vă va forma o nouă obișnuință mentală și, de asemenea, va ajuta la dezvoltarea neuronilor și, implicit, la obținerea calității — cu caracter permanent — pe care o doreați. Concentrați-vă asupra îndatoririlor cotidiene, a studiului sau a hobby-urilor și mențineți-vă atenția îndreptată asupra lor până când veți simți că ați deprins obișnuința de a rezista influențelor perturbatoare. E doar o chestiune de practică și de formare a obișnuințelor. Rețineți imaginea daltei care trebuie să rămână fixată deasupra obiectului pe care-l are de modelat, așa cum a fost ea prezentată mai sus — acest lucru vă va ajuta foarte mult. Și recitiți acest pasaj în fiecare zi, sau de câte ori va fi nevoie, până când imaginea vi se va fixa în minte, ca și cum ar fi ideea voastră. Procedând astfel, vă veți apropia de esența perseverenței, iar restul va veni de la sine, așa cum fructul apare, în mod natural, după ce copacul a înflorit.

Perseverența poate fi comparată cu „picătura de apă care, încetul cu încetul,

erodează până și piatra cea mai rezistentă“. Atunci când ultimul capitol din opera capitală a vieții voastre va fi scris, veți descoperi că perseverența sau, dimpotrivă, lipsa ei a jucat cel mai important rol în dobândirea succesului ori în eșecul suferit.

În sute de mii de cazuri, comparând între ele aptitudinile și talentele umane, constatăm că nu există nicio diferență notabilă în ce privește contribuția fiecăruia dintre ele la obținerea rezultatului dorit. Un om poate fi mai educat decât ceilalți. Alt om poate avea mai multe aptitudini. Cei doi înaintează în viață cu șanse egale de a-și atinge obiectivele vizate, însă unul reușește, iar altul dă greș! O analiză corectă a situației va arăta clar că unii au reușit grație perseverenței, iar alții au eșuat din cauza lipsei ei.

Perseverența, autosugestia și obișnuința reprezintă trei concepte pe care nimeni nu trebuie să-și permită să le treacă prea ușor cu vederea. Perseverența este veriga tare, ce ține împreună obișnuința și autosugestia, până când acestea devin unul și același lucru, formând o realitate indisolubilă.

Valoarea strategică a propagandei germane[2] constă în faptul că distruge spiritul acelora împotriva cărora este direcționată. Cu alte cuvinte, distruge perseverența! Prusacul care a fost trimis să-l anihileze pe autorul acestor lecții și să-i aprecieze opera ca fiind lipsită de valoare a abuzat de această tehnică de a-i distruge perseverența, încercând să-i îngenuncheze spiritul. În mod subit și fără prea mare zarvă, agentul Kaiserului a început să-i întoarcă pe prietenii și pe partenerii de afaceri ai autorului împotriva acestuia. Știa prea bine ce însemna distrugerea perseverenței! Anihilarea spiritului și a perseverenței adversarilor reprezintă un factor decisiv în strategia propagandistică a Germaniei. Distrugerea moralului — sau, cu alte cuvinte, a perseverenței — unei armate este un lucru deosebit de important din punct de vedere strategic.

Distruge moralul unei armate și poți spune că ai învins deja! Aceeași regulă se aplică și unui grup mai restrâns de oameni, ba chiar și unei singure

persoane.

Ne putem păstra și întări perseverența doar având deplină încredere în noi înșine! Acesta este motivul pentru care am acordat o asemenea importanță lecției despre încrederea în sine; și tot acesta este și motivul pentru care am făcut remarca potrivit căreia această lecție este cea mai semnificativă din întreaga sferă a psihologiei aplicate. Există o idee centrală în jurul căreia este concepută lecția de față, o idee menită să vă indice modul exact în care ar trebui folosită orice capacitate de care dispunem, precum și modul în care ne putem dezvolta aceste capacități prin credință.

Întoarceți-vă la acea lecție și cugetați asupra ei!

Dincolo de cuvinte, veți descoperi secretul reușitei, cheia misterelor unei voințe fără margini! Faceți abstracție de limbajul tehnic și veți descoperi în acea lecție *o energie subtilă* care va trece în creierul vostru, răspândindu-se apoi în tot corpul, energie care vă va face să doriți să puneți mâna pe pălărie, să ieșiți din casă și să faceți numaidecât ceva!

Cel mai mare serviciu pe care vi-l poate face un profesor este să vă trezească geniul adormit din creier și să vă inspire dorința de a realiza ceva pe măsura așteptărilor! Nu datorită a ceea ce învățați, propriu-zis, la școală, ci datorită a ceea ce este trezit în sinea voastră și pus efectiv la lucru, veți avea de câștigat!

Persistența voinței trezește acel ceva indescriptibil, orice-ar fi el, care ulterior vă va ajuta să depășiți fiece obstacol, zburând ca vântul spre obiectivele pe care vi le-ați propus, cu aripile susținute de noua forță găsită, pe care, de altfel, ați purtat-o dintodeauna înlăuntrul ființei, fără să fiți însă conștienți de ea.

Și, odată descoperită această forță de nestăvilit, care dormitează chiar în acest moment în creierul vostru, nimeni de pe acest pământ nu vă va mai putea manipula și nici folosi ca pe o figurină de plastilină! Abia atunci vă veți descoperi extraordinara forță mentală, exact așa cum un armăsar devine conștient de imensa lui forță fizică abia după ce începe să galopeze, și, de atunci încolo, nu veți mai lăsa pe nimeni de pe acest pământ să vă

priponească sau să vă încalece!

Dacă veți aplica planul prezentat în lucrarea de față, fiți siguri că veți afla această forță extraordinară. Abia atunci vă veți descoperi adevărata personalitate. Veți surprinde adevăratul principiu prin care rasa umană, încetul cu încetul, de-a lungul secolelor, a ajuns la stadiul actual, lăsând în urmă etapa de animal, de ființă cu un grad inferior de dezvoltare.

Iar acesta mi se pare un moment potrivit pentru a vă sfătui să achiziționați încă o carte, care vă va explica mult mai amănunțit evoluția rasei umane. Titlul acestei cărți, scrisă de Henry Drummond și publicată de James J. Pott & Co, din New York, este *The Ascent of Man*.

Luați un exemplar din această carte de la o bibliotecă din apropiere sau, și mai bine, cumpărați-vă unul de la librărie. Pentru a citi și a înțelege această lucrare, trebuie să aveți o viziune liberală asupra psihologiei. Capitolul „The Dawn of Mind", luat separat, face, el singur, mult peste prețul cărții. Vă recomandăm această lucrare, precum și altele pe care le vom menționa în cele ce urmează, pentru că ideile cuprinse acolo sunt în strânsă legătură cu conceptul de mediu, la care ne întoarcem acum.

Mediul înconjurător

Așa cum am spus deja, ambianța își lasă amprenta asupra conștiinței noastre. Mediul înconjurător, în sensul în care-l discutăm noi aici, înseamnă foarte multe lucruri. Înglobează cărțile pe care le citim, oamenii cu care ne asociem și printre care trăim, natura profesiei pe care o avem, țara în care locuim, hainele pe care le purtăm, cântecele pe care le fredonăm și gândurile pe care le avem!

Ceea ce-și propune discuția noastră despre mediu este să evidențieze relația directă dintre dezvoltarea personalității și importanța creării unei ambianțe optime în ceea ce privește materializarea scopului major propus.

Mintea se hrănește cu tot ce-i asigurăm prin mediul nostru înconjurător; așadar, haideți ca, atunci când ne alegem mediul, să ținem cont că acesta

trebuie să-i furnizeze minții un material potrivit în baza căruia ea să lucreze pentru a ne împlini obiectivul suprem.

Dacă mediul nu vă este pe plac, schimbați-l! Primul pas pe care trebuie să-l faceți în această direcție este să vă imaginați în detaliu cum arată ambianța în care credeți că ați putea lucra cât mai confortabil cu putință și din care credeți că ați extrage sentimentele și calitățile de care aveți nevoie pentru a vă conduce la materializarea scopului pe care-l aveți în vedere.

Primul pas pe care trebuie să-l faceți raportat la orice activitate de-a voastră este să vă creați mental o imagine exactă a ceea ce vreți să obțineți în realitate. Acesta este unul dintre lucrurile pe care nu vă puteți permite să le uitați! E un mare adevăr atât în ceea ce privește construirea unui mediu propice, cât și în legătură cu orice lucru pe care vreți să-l realizați.

Persoanele apropiate cu care vă întâlniți zi de zi constituie cea mai importantă parte a mediului înconjurător, putând exercita atât o influență pozitivă, cât și una negativă. Cel mai profitabil ar fi să alegeți persoanele cu care vă asociați dintre oamenii care au idealuri comune sau, cel puțin, asemănătoare cu ale voastre și a căror mentalitate vă inspiră entuziasm, determinare și ambiție. Dacă, din întâmplare, aveți pe lista voastră de persoane asociate pe cineva care nu vede niciodată decât partea negativă a vieții, un om care se plânge mereu, care vorbește numai despre eșec și despre defectele oamenilor, îndepărtați-l cât mai repede cu putință!

Fiți convinși că orice cuvânt care ajunge la urechile voastre, fiecare imagine pe care o vedeți și fiecare impresie care vă parvine, indiferent prin ce mijloace, influențează modul în care gândiți. Acest lucru este la fel de cert ca faptul că soarele răsare în fiecare dimineață dinspre est și apune, seara, în vest! Conștienți de realitatea acestui lucru, vă dați seama, acum, cât de important este să controlați, pe cât posibil, fiecare impresie care ajunge în mintea voastră? Realizați, deopotrivă, cât de important este să controlați, pe cât vă stă în putință, mediul în care trăiți? Vă dați seama cât de mult contează să citiți cărți care aduc în discuție ideea de *obiectiv suprem*?

Realizați importanța discuțiilor cu oamenii care au ceva în comun cu voi și cu idealurile voastre, care vă încurajează și vă mobilizează?

Grație sugestiei, orice cuvânt care ajunge la urechile voastre și fiecare imagine pe care o vedeți vă influențează modul de a acționa. Fie că sunteți, fie că nu sunteți conștienți de acest fapt, preluați și asimilați ideile, gândurile și acțiunile specifice acelora din jur. Prezența continuă a unor minți nefaste în mediul vostru vă va transforma, în timp, propria minte într-un mod nefast. Acesta este principalul motiv pentru care ar trebui să evităm compania celor nemerituoși. Faptul că asocierea cu oamenii care au o reputație proastă vă va strica propria reputație ar trebui să fie un motiv suficient pentru a evita compania lor, fără a mai menționa și problema cealaltă, mult mai gravă: că veți ajunge, inevitabil, să le preluați ideile, transformându-le într-ale voastre!

Trăim într-un mediu civilizat, specific contemporaneității. Cei mai importanți oameni de știință s-au pus de acord asupra faptului că natura a creat, vreme de milioane de ani, prin procesul evolutiv, mediul nostru civilizat, reprezentat de stadiul fizic și psihic în care ne aflăm la ora actuală.

Trebuie să medităm cu atenție asupra acestei probleme, pentru ca, făcând o paralelă cu procesul evolutiv din natură, să ne dăm seama cât de importantă e influența mediului asupra noastră. Un copil necioplit, crescut de părinți necioplți, va rămâne un necioplit; dar același copil, dacă va fi crescut de o familie civilizată și rafinată, se va dezice de pornirile lui barbare, păstrând doar unele instincte căpătate din naștere, și asta într-o singură generație!

Pe de altă parte, rasa umană poate involua la fel de rapid cum a evoluat, și asta tot prin influența mediului. În război, spre exemplu, oameni rafinați, care, în circumstanțe normale, s-ar cutremura doar la gândul de a ucide o altă ființă umană, devin asasini cruzi, găsind chiar plăcere în ceea ce fac. Unui om îi sunt necesare doar câteva luni în care să se acomodeze cu *mediul de război* pentru a involua și a ajunge la stadiul la care se aflau indienii când au pus stăpânire pe continentul nord-american, și asta din cauza

consimțământului de a ucide.

Hainele pe care le porți te influențează; din acest motiv, ele constituie o parte a mediului tău. Hainele ponosite îți coboară moralul și te fac să-ți pierzi încrederea în propria persoană, pe când o vestimentație curată și elegantă îți dă un sentiment de curaj care te face, parcă, să grăbești încrezător pasul atunci când mergi. Nu mai e nevoie să vorbim despre felul în care vă simțiți în hainele cu care sunteți îmbrăcat la muncă, față de cele pe care le purtați în weekend, pentru că ați remarcat singuri diferența în repetate ocazii. În prima situație, încercați să evitați oamenii mai bine îmbrăcați decât voi, pe când, în cea de-a doua, îi priviți pe ceilalți de pe o poziție de egalitate, cu încredere și curaj. De aceea, nu e important doar felul în care ne cântăresc ceilalți după haine la prima întâlnire, ci și felul în care ne autoapreciem. Drept dovadă, gândiți-vă la senzația de disconfort și la moralul scăzut pe care-l aveți atunci când știți că purtați lenjerie de corp de calitate proastă, chiar dacă aveți un costum impecabil, ultimul model, și, în definitiv, ce aveți pe dedesubt nu vede nimeni.

Femeile cheltuiesc pe lenjeria lor intimă mai mult decât pe restul hainelor și, chiar în cazul în care știu bine că nimeni în afară de ele nu va vedea ce poartă pe dedesubt, își petrec zile în șir, uneori chiar săptămâni, de muncă grea pentru a o broda și a o dichisi fantezist. Acest aspect se dovedește de o foarte mare însemnătate pentru problema pe care o discutăm, când realizăm că femeile sunt mult mai mândre decât bărbații, dacă nu cumva putem spune că au chiar mult mai mult curaj la nivel mental. Detaliile pe care o femeie, cu simțul ei estetic, le adaugă hainelor, contribuie în mare măsură la vioiciunea cu care pășește și la bine cunoscuta grație a mișcărilor feminine.

Fiindcă am ajuns la îmbrăcăminte, vreau să vă povestesc o întâmplare la care am luat parte și care mi-a deschis ochii asupra influenței extraordinare pe care o au hainele asupra încrederii în forțele proprii. Am fost, la un moment dat, invitat într-o sală de sport de un renumit profesor de educație fizică. Acesta m-a convins să-mi scot hainele și am acceptat să-mi fie aplicat, gratuit, un tratament destul de simplu. La sfârșit, m-a condus într-un birou

elegant, eu neavând nimic pe mine, în afara chiloților în care rămăsesem în timpul tratamentului. De partea cealaltă a mesei din lemn de mahon ședea profesorul meu de educație fizică, îmbrăcat la patru ace, într-un costum simplu, dar elegant. Deosebirea dintre noi doi era cum nu se mai poate mai izbitoare, era evidentă, iar eu mă simțeam foarte jenat. Mă simțeam cam ca un miop care intrase, de la garderobă, direct într-o sală de bal aglomerată, crezând că deschide dulapul în care-și pusese hainele.

Dar nu fusesem dus în biroul profesorului într-o ținută atât de sumară printr-un simplu accident penibil! Tipul studiase psihologia practică și era foarte conștient de efectul pe care-l va avea o asemenea deosebire asupra potențialilor participanți la cursul de educație fizică. Primirea fusese, cum s-ar spune, „regizată", iar actorul principal care făcea jocurile era cel care stătea de partea cealaltă a mesei, în costumul lui elegant.

În acest decor, profesorul își propusese să mă convingă să plătesc pentru cursul lui, ceea ce am și făcut. După ce m-am îmbrăcat și m-am întors în mediul meu de zi cu zi, mi-am dat seama că vânzarea fusese înlesnită în mare măsură doar prin decorul pe care acest om îl crease cu atâta ingeniozitate.

Hainele de calitate ne influențează în două moduri. În primul rând, căpătăm mai mult curaj și mai multă încredere în noi, ceea ce reprezintă un motiv suficient ca să ni le achiziționăm, chiar dacă am fi, astfel, nevoiți să renunțăm la alte lucruri, mai puțin importante. În al doilea rând, ceilalți își vor face o impresie favorabilă despre noi. Prima impresie senzorială, receptată de mintea celor cu care interacționăm, le parvine la nivel vizual, în clipa în care se uită la noi și la felul în care suntem îmbrăcați. Ceilalți își formează o părere despre noi — favorabilă, proastă sau neutră — pornind de la impresia făcută de hainele noastre și de felul în care le purtăm.

Banii mulți dați pe îmbrăcăminte de calitate nu reprezintă un lux, ci o afacere profitabilă. Pur și simplu, nu ne putem permite să ne neglijăm înfățișarea, dat fiind efectul pe care-l are aceasta atât asupra noastră, cât și

asupra celor cu care intrăm în contact în plan social, profesional etc. Hainele bune nu sunt o extravaganță, ci o necesitate! Aceste afirmații se bazează pe principii validate științific. Mediul nostru înconjurător este creat, în mare parte, de hainele pe care am ales să le purtăm, dat fiind că acest segment al mediului ne afectează atât pe noi, cât și pe cei din jur.

Alături de îmbrăcăminte, un factor de mediu foarte important este și biroul sau încăperea în care lucrăm. În urma experimentelor, s-a demonstrat că angajații sunt puternic afectați de armonia — sau dezacordul — de la locul de muncă. Un magazin sau un birou dezordonat, dezorganizat și murdar îl deprimă pe angajat și-i scade entuziasmul, în timp ce o ambianță caracterizată prin ordine și curățenie are efectul opus.

Angajatorii care, în ultima vreme, au început să aplice principii psihologice care îmbunătățesc randamentul angajaților au înțeles importanța, măsurată în bani!, a bunei organizări și a curățeniei birourilor și magazinelor.

Printre mijloacele de sporire a entuziasmului și a randamentului, puse în joc de angajatorii moderni, se numără: terenuri de tenis, camere de odihnă confortabile, biblioteci și săli de lectură decorate cu tablouri și sculpturi ce creează o atmosferă calmă pentru angajații care frecventează aceste locuri.

Un om de afaceri cu o viziune progresistă, proprietar al unei curățătorii din Chicago, și-a zdrobit, pur și simplu, concurența instalând în spațiul efectiv de lucru o pianină electrică și o tânără drăguță și îmbrăcată îngrijit care s-o țină în funcțiune în timpul programului de lucru! Sala în care erau călcate hainele era poziționată la același nivel cu strada, iar priveliștea oferită de muncitoarele drăguțe, îmbrăcate în uniforme albe, cu bonete și șorțuri, și fețele lor strălucind de veselie erau cea mai bună reclamă, fără a mai pomeni de eficiența cu care lucrau femeile în această ambianță atât de plăcută.

Comparați această imagine cu cea a curățătoriilor obișnuite, unde femeile arată neglijent, iar spațiul de lucru este dezorganizat, arătând ca un depozit de cârpe, și veți vedea clar avantajul sistemului modern, acest avantaj însemnând atât creșterea profitului angajatorului, cât și a comfortului

angajaților.

Se apropie vremea când din fiecare magazin sau atelier se va auzi obligatoriu muzică. Muzica aduce armonie și sporește entuziasmul, două condiții esențiale pentru eficientizarea la maximum a muncii. Oamenii nu sunt eficienți decât dacă le place ce fac și sunt mulțumiți de mediul în care muncesc. Cu un fond muzical adecvat, producția muncitorilor ar putea crește cu zece până la cincisprezece procente, fără ca oamenii să obosească deloc.

În timpul războiului, când majoritatea muncitorilor americani lucrau în fabrici de armament, gândiți-vă numai cât entuziasm, câtă forță ar fi avut loviturile lor de ciocan, câți pași în plus ar fi făcut ei, dacă ar fi ascultat, în același timp, o muzică înălțătoare, ca *Over There*, *Dixie* sau *Yankee Doodle*! În asemenea condiții, un muncitor ar fi putut, cu siguranță, să-și dubleze randamentul fără să simtă efortul depus!

Dacă aveți vreo îndoială cu privire la faptul că muzica ne face să uităm de timp și de oboseală, fiți atenți la oamenii care dansează sau patinează pe muzică bună. O persoană poate dansa sau patina până la douăsprezece noaptea după o zi lungă de muncă la magazin sau la birou, iar a doua zi să se simtă ca nou!

Ne întrebăm uneori cum de mulți angajatori nu sunt în stare să învețe această lecție de la dansatori sau de la patinatori și nu fac apel la același tip de psihologie pentru a-i stimula pe muncitorii dintr-un magazin sau dintr-un birou, astfel încât aceștia să reziste la ore întregi de trudă ce presupune un efort fizic susținut, fără ca totuși să simtă oboseala!

Nici măcar cei mai remarcabili „adepți ai eficienței“ n-au acordat încă importanța cuvenită unui asemenea tip de psihologie, menit să creeze condiții optime de muncă într-un magazin ori într-un birou. De câte ori eficiența oamenilor crește în vreun fel sau altul, e clar că totul va fi pornit de la nivel mental! Oamenii obțin rezultate extraordinare pentru că-și propun să facă asta! Acum, problema constă în a găsi căi și mijloace, procedee și

echipament, ambianța, atmosfera și condițiile de muncă optime care să-i stimuleze atât pe bărbați, cât și pe femei, insuflându-le dorința de a munci cât mai mult și mai bine!

Ambianța este primul lucru la care trebuie să se gândească un „adept al eficienței". Nimeni nu poate fi priceput într-ale eficienței fără să fie, de asemenea, și psiholog.

Sunt pe deplin convins, privind retrospectiv spre trecutul meu, când, copil fiind, lucram la o fermă, că, dac-aș fi intrat în afaceri la acea fermă și-aș fi depins de restul băieților ca să mă ajute la muncă, le-aș fi amenajat un teren de baseball în imediata apropiere și-aș fi propus alte asemenea jocuri, astfel ca, de fiecare dată după ce-am fi dus la bun sfârșit munca pe acea zi, sau chiar între reprizele de muncă, să dăm fuga pe teren pentru o nouă doză de entuziasm!

Cu un astfel de stimulent, niște băiețandri ca noi ar fi muncit considerabil mai mult, fără să se simtă obosiți. Acel vechi proverb: „Munca fără joacă face omul posac" e mai mult decât o simplă vorbă — e chiar un adevăr științific!

Undeva, cândva, vreun șef de șantier, vreun șef de echipă, vreun manager sau poate chiar un muncitor va citi această lecție și va realiza importanța bunei dispoziții a oamenilor în timpul programului de muncă, asigurându-le, așadar, un mediu armonios și plăcut. Nu doar că va vedea valoarea practică a acestei idei, ci, mai mult de-atât, o va pune în aplicare și va deveni, astfel, un lider remarcabil!

Poate chiar tu ești acel bărbat ori acea femeie!

Dacă veți avea încredere și veți pune în practică sugestiile din lecția despre clădirea încrederii în propria persoană înseamnă că sunteți, fără nicio îndoială, meniți să ocupați o poziție de lider. În acest moment, mai aveți nevoie doar de câteva idei mărețe pentru a vă duce misiunea la bun sfârșit. Poate că le veți găsi chiar în paginile de față!

O idee măreață este tot ceea ce-i trebuie unui om în viață. Prea mulți dintre

noi trăiesc atașați de câteva idei neînsemnate și fără să aibă, cu-adevărat, vreuna de mare însemnătate! Când veți găsi acea idee, fie că vă va conveni sau nu, veți realiza că ea va fi de ajutor, în primul rând, membrilor societății în care trăiți, și abia apoi propriei persoane! Ar putea fi ideea reducerii costurilor unor produse de maximă necesitate; sau ar putea fi ideea de a-i ajuta pe ceilalți să descopere extraordinara forță a propriei minți și modul în care s-o folosească; sau ar putea fi ideea de a-i face pe oameni să fie mai fericiți la locul lor de muncă, punând la punct un plan de îmbunătățire a mediului în care lucrează. Dacă nu vizează unul dintre aceste efecte, puteți fi destul de siguri că nu este vorba despre o idee cu adevărat măreață.

Atât în lumea industriei, cât și în cea a comerțului, există un anumit grad de nemulțumire în rândul muncitorilor. Probabil că această formă de insatisfacție reprezintă cea mai mare problemă de ordin ideologic cu care se confruntă omenirea[3]. Atât liderii lumii industriale, cât și cei ai lumii comerciale sunt cum nu se poate mai conștienți de nemulțumirea din rândul muncitorilor și știu că această problemă necesită o rezolvare eficientă într-un viitor cât mai apropiat.

Ce oportunitate este aceasta pentru cel care-și va pune în aplicare marea lui idee! Pe cel care va rezolva vreun aspect al problemei referitoare la nemulțumirea muncitorilor de pe întreg mapamondul îl așteaptă bogăția și celebritatea. Cu siguranță că, atunci când această problemă va fi rezolvată pe deplin sau măcar parțial, un loc foarte important va fi ocupat de întrebarea cu privire la mediul optim în care ar trebui să lucreze muncitorii.

Poate că veți descoperi ideea voastră de mare însemnătate chiar în acest domeniu, legat de nemulțumirea muncitorilor. Ce cauză mai nobilă decât dedicarea vieții întru îmbunătățirea mediului de muncă a celor care-și câștigă pâinea cu propriile mâini? Ce satisfacție imensă pentru aceia care descoperă marea lor idee în efortul de a-i face fericiți pe cei care sunt la limita supraviețuirii!

Se prea poate ca efortul în acest sens să nu fie întotdeauna răsplătit în bani,

dar cert este că vă veți bucura de liniștea spirituală și de armonia mentală pe care o experimentează cei care-și dedică viața încercării de-a ajuta umanitatea să progreseze și să trăiască în pace. Și, fiindcă tot veni vorba, acum este momentul cel mai potrivit pentru a discuta despre mediu ca latură mentală.

Până în acest punct, am făcut referire strict la aspectul fizic al mediului, cum ar fi hainele pe care le îmbrăcăm, echipamentul cu care muncim, încăperea în care lucrăm, persoanele cu care ne asociem și altele asemenea. Dintre partea fizică și cea psihică a mediului, aceasta din urmă are o însemnătate mai mare. Mediul nostru mental e reprezentat de mentalitatea pe care o avem. Mentalitatea noastră dintr-un anumit moment este rezultatul impresiilor pe care și le-a format mintea, extrăgându-le din mediul fizic, înconjurător.

Putem să ne ridicăm deasupra mediului înconjurător fie ignorându-l cu desăvârșire, fie creându-ne singuri un altul, pozitiv, în imaginație. Un mediu mental negativ nu poate fi, însă, ocolit, acesta trebuie reclădit din temelii. Orice impuls al vreunei acțiuni fizice este un rezultat al mediului psihic; așadar, când acțiunile noastre fizice sunt înțelepte, pesemne că provin dintr-un mediu psihic pozitiv. De aceea, putem spune că mediul psihic este mai important decât cel fizic.

Sumar

Am învățat, din această lecție, care este rolul pe care îl joacă mediul și obișnuințele raportat la succesul ori eșecul cuiva. Am aflat că există două aspecte ale mediului, unul mental și altul fizic, și că primul provine din cel de-al doilea. Am învățat, de asemenea, cât de important este să controlăm, pe cât posibil, mediul fizic, dat fiind că acesta reprezintă materia primă din care se constituie mediul psihic.

Am aflat cum să ne cultivăm și să ne dezvățăm de obișnuințe, prin intermediul perseverenței și al autosugestiei. Am învățat că atât autosugestia, cât și concentrarea joacă un rol deosebit de important în crearea oricăror

obișnuințe.

Am constatat că tendința minții umane este aceea de a-și însuși mediul înconjurător, de-a prelua modelul acestuia la nivelul impulsurilor musculare ce generează mișcări ale corpului. Am mai învățat, de asemenea, că mediul este materia primă din care sunt formate ideile și caracterele noastre. Am aflat că mediul în care trăim are o forță și un impact atât de mari, încât un simplu sunet poate absorbi unele idei criminale formate prin contactul nefast cu minți criminale sau generate de o educație civică necores-punzătoare.

Am învățat că hainele pe care le purtăm constituie o parte importantă a mediului fizic și că au darul de a ne influența atât pe noi, cât și pe cei cu care intrăm în contact, fie într-un mod pozitiv, fie într-un mod negativ, de la caz la caz.

Am învățat despre importanța creării unui mediu de lucru plăcut și armonios pentru muncitori, precum și despre felul în care un astfel de mediu poate spori eficiența.

O cale ușoară
G.S.W.

Cât de mulți caută bucuria,
Pe care iubirea și prietenia le aduc cu ele,
Uitând să fie ei înșiși prietenoși,
Când îți cer să fii tu prietenul lor.
Cât de mulți caută un statut
Și sarcini importante de făcut,
Năzuind să conducă mulțimea,
Dar rămânându-și credincioși doar lor.
Cât de mulți își ațintesc privirea
Asupra munților pierduți în depărtări,
Dar disprețuiesc urcușul greu
Ce duce spre-nălțimi.

Și, prefăcuți fiind,
Câți nu se plâng,
Că viața are aceleași legi dintotdeauna,
Iar adevărul și justețea stăpânesc.
Căci, după cum zicea și Mahomed,
Viața ne-nvață, cu mic, cu mare,
Că oricin' poat-escalada un munte,
Dar muntele la noi nu vine.

Oricărei minți sincere și iscoditoare, Natura îi promite: „Spune-mi ce vrei și eu îți voi da!" Dar majoritatea nici măcar nu știe ce vrea; niciodată n-ar cere același lucru de două ori. De aceea, multe dintre visuri nu devin niciodată realitate. Alegeți-vă, în viață, un „obiectiv suprem".

Note:

1. Este vorba despre închisorile americane din prima jumătate a secolului trecut. (*N. trad.*)

2. Este vorba despre propaganda nazistă dinaintea şi din timpul celui de-al Doilea Război Mondial. (*N. trad.*)

3. Napoleon Hill scria această carte în perioada în care, inclusiv în rândul intelectualilor, disputa la nivel ideologic dintre politicile de dreapta (liberalism, libertarianism) şi cele de stânga (socialism şi comunism) era în prim-plan. Unul dintre punctele centrale ale propagandei de stânga viza exploatarea muncitorilor în regimul capitalist. (*N. trad.*)

CAPITOLUL 8
Memoria

PRINCIPIILE PRIN CARE poate fi cultivată o memorie limpede și bine organizată reprezintă unul dintre cele mai importante subiecte ale psihologiei.

Ce *dar* minunat este acela de-a avea o memorie fără cusur, abilitatea de-a reține atât numele, cât și figurile celor pe care i-am întâlnit, precum și impresiile care au ajuns în inconștient, formând ceea ce noi obișnuim să numim *experiență*.

1. *Memorarea.* Receptarea informațiilor prin intermediul unuia sau mai multora dintre cele cinci simțuri și înregistrarea impresiilor în subconștient. Acest proces poate fi comparat cu stocarea unei imagini pe placa foto-sensibilă a unui aparat de fotografiat.
2. *Amintirea.* Revenirea în conștient a informaților stocate inițial în subconștient. Acest proces poate fi asemuit cu parcurgerea unei cartoteci și extragerea unui fișier stocat anterior în respectiva bază de date.
3. *Recunoașterea.* Abilitatea de-a recunoaște o informație, atunci când ea revine în conștient, și de-a o identifica drept copie a originalului. Această capacitate ne ajută să facem distincția dintre *memorie* și *imaginație*.

Cum să vă folosiți efectiv de aceste principii

Primul pas. Dă viață primei impresii concentrându-te asupra ei până în cel mai mic detaliu. La fel cum fotograful are grijă să acorde timp „expunerii", pentru ca placa fotografică să poată reproduce imaginea, așa trebuie și noi să acordăm timp subconștientului să înregistreze corect fiecare impresie senzorială pe care am vrea să ne-o putem aminti oricând.

Al doilea pas. Asociază ceea ce vrei să memorezi cu un obiect, nume sau loc cu care ești deja familiarizat și pe care ți-l poți aminti oricând fără niciun efort, ca, de exemplu, orașul în care te-ai născut, mama ta sau vreun prieten apropiat etc.

Al treilea pas. Repetă de câteva ori ceea ce-ți dorești să ții minte, concentrându-te, totodată, și asupra obiectului corelat. Tuturor ni se întâmplă să uităm nume, fapt cauzat, în cea mai mare parte, de faptul că, din start, nu înregistrăm cum trebuie acel nume. Când ești prezentat unei persoane și vrei să ții minte cum o cheamă, oprește-te și repetă-i numele de două-trei ori, asigurându-te, mai întâi, că l-ai receptat corect.

Poți asigura acuratețea memoriei tale în același mod în care fotograful asigură acuratețea artei sale, și anume, expunând negativul în așa fel, încât toate trăsăturile, contururile, luminile și umbrele obiectului fotografiat să rămână înregistrate pe pelicula sensibilă a subconștientului.

Există o mulțime de cursuri exclusiviste pe tema antrenării memoriei, multe dintre ele având o lungime considerabilă. Cu toate acestea, tot ce trebuie tu să faci este să înțelegi principiile fundamentale după care funcționează memoria, și foarte curând îți vei putea dezvolta o memorie suficient de fidelă. Pentru asta n-ai nevoie să urmezi cu strictețe vreo formulă, ci trebuie, mai degrabă, să-ți inventezi propria metodă. Multe memorii remarcabil de precise au fost dezvoltate doar prin concentrare.

Regulile și formulele sunt derutante. Cea mai bună metodă de urmat este să ajungi la o înțelegere clară a principiilor fundamentale de dezvoltare a memoriei și să le aplici în felul tău. Mai jos, vom ilustra relativa simplitate cu care poate fi dezvoltată o memorie bună.

Cum am adus pe drumul cel bun o minte hoinară

„Am 50 de ani. De zece ani, sunt manager al unui departament dintr-o mare fabrică. La început, atribuțiile mele erau simple; după aceea, firma a cunoscut o expansiune rapidă ce a făcut ca responsabilitățile mele să crească mult. Câțiva tineri din departamentul meu au

devenit brusc neobișnuit de energici și competenți — cel puțin unul dintre ei pusese deja ochii pe slujba mea.

Ajunsesem la o vârstă la care oamenii, de obicei, preferă să nu aibă prea multă bătaie de cap și, având o vechime considerabilă în companie, credeam că pot să stau liniștit, la adăpostul meu comod. Efectul acestei mentalități a fost aproape dezastruos în ceea ce privește poziția mea.

Cu aproape doi ani în urmă, am observat că puterea de concentrare începea să-mi slăbească, iar îndatoririle de la serviciu începeau, și ele, să mă obosească. Îmi neglijasem corespondența și mă uitam cu groază la uriașul teanc de scrisori de pe birou; se adunaseră o mulțime de rapoarte, iar subordonații începuseră să se plângă din cauza întârzierilor. Mă așezam la masă, dar mintea îmi hoinărea aiurea.

O întâmplare penibilă m-a făcut să-mi dau seama că era ceva în neregulă cu mintea mea; am uitat să mă prezint la o întâlnire importantă cu mai marii companiei. Unul dintre funcționarii cu un rang mai mic decât al meu a descoperit o greșeală gravă în estimarea unei mari cantități de bunuri și, bineînțeles, a făcut în așa fel, încât incidentul să-i parvină managerului.

Situația m-a alarmat teribil și mi-am luat o săptămână de concediu, ca să-mi adun gândurile în liniște. Eram hotărât ori să-mi dau seama ce nu mergea și să găsesc remediul, ori să-mi dau demisia. După câteva zile de introspecție profundă într-o stațiune montană izolată, am ajuns la concluzia că sufeream, pur și simplu, din cauza minții mele hoinare. Îmi lipsea concentrarea; activitățile mentale și fizice de la birou erau cât se poate de dezorganizate. Eram neatent, ineficient și neglijent, toate acestea din cauză că mintea nu-mi stătea deloc la muncă. După ce, satisfăcut de mine însumi, am găsit problema, am trecut la căutarea soluției. Era clar că aveam nevoie să-mi formez noi obișnuințe de lucru, așa că am luat decizia să mi le însușesc.

Am luat o bucată de hârtie și un creion și m-am apucat să-mi planific ziua de lucru: mai întâi e-mailurile de dimineață, după care bifarea sarcinilor, ordinele, ședința cu subordonații și diverse alte îndatoriri, iar la sfârșit, aranjarea lucrurilor de pe birou, înainte de plecare.

«Cum îți formezi obișnuințe?», m-am întrebat. «Prin repetiție», a venit și răspunsul. «Dar am tot făcut lucrurile astea, de sute de mii de ori», am protestat eu. «E-adevărat, dar nu într-o manieră ordonată, concentrată», a urmat replica.

M-am întors la birou cu mintea ținută din scurt, dar încă neliniștit, și am trecut de îndată la

aplicarea noului program de lucru. Am îndeplinit sarcinile la fel de sârguincios și, pe cât posibil, la aceeași oră în fiecare zi. Când mintea dădea semne de hoinăreală, o aduceam imediat pe făgașul dorit.

Am progresat în formarea obișnuințelor cu ajutorul unui stimul mental indus prin puterea voinței. Zi de zi, mi-am ținut gândurile sub control. Când repetiția mi-a intrat în sânge, am știut că am câștigat."

Vă rog să rețineți că acesta este un curs de psihologie „aplicată" și că obiectivul său principal este să vă faciliteze buna înțelegere a calităților grație cărora veți putea atinge succesul în orice vă propuneți.

În acest curs, nu vom încerca să aderăm la vechile metode ale pedagogiei. Vi s-au oferit informații cu privire la mintea umană și la modul de a realiza legătura dintre aceasta și reușita profesională. Aveți nevoie de psihologia practică, aplicată, și nu de cea teoretică! E fundamental să înțelegeți relația dintre principiile psihologiei și îndatorirea de-a vă câștiga traiul și de-a fi fericiți cât timp faceți asta!

Astfel, simțim că este de datoria noastră să aducem din laboratoarele de psihologie date care să ilustreze, pentru voi, principiile psihologice. Credem, de asemenea, că este de datoria noastră să vă arătăm cum au funcționat în lumea afacerilor principiile analizate în acest curs. Așadar, vă vom descrie experiențele oamenilor care au aplicat aceste principii și vă vom comunica rezultatele lor. Punându-vă la dispoziție mărturia de mai jos, vă oferim o ilustrare remarcabilă a avantajului de a avea o memorie precisă, precum și câteva metode simple de-a o cultiva.

Un mare om de afaceri, cu o memorie pe măsură

„America are un om cu o memorie fantastică, dezvoltată cu ajutorul observației atente, al imaginației vii și al hărniciei și persistenței.

În mintea lui, geografia fiecărei țări este delimitată la fel de clar ca străzile orașului natal din Connecticut. Poartă în mintea lui o imagine a întregului Pământ. Un caricaturist talentat n-ar greși deloc dacă i-ar desena, în loc de cap, globul pământesc.

Deși nu este proprietar al vreunui vas și nici marinar, cunoaște foarte bine afacerile navale, la

fel de bine ca orice proprietar sau căpitan de vas.

Deși nu este nici inspector financiar și nici expert în tarife, cunoaște până și cele mai mici amănunte referitoare la tot ceea ce înseamnă taxe.

În marea organizație pe care o prezidează, sunt nu mai puțin de 217 000 de angajați; da, 217 000, mai mult decât întreaga populație din St. Paul, Louisville, sau Atlanta!

Stă în biroul lui din New York și discută cu funcționarii și oficialii care se identifică, practic, cu industria comerțului, o treime dintre ei aflându-se dincolo de granițele continentului american și venind cu sugestii și recomandări referitor la nenumărate lucruri ce țin de cea mai mare organizație industrială din lume.

Lista persoanelor pe care le primește, zilnic, în audiență variază între 40 și 50, sau între 1200 și 1500 pe lună, fără să-i menționăm aici pe cei cu care doar corespondează.

Este la curent cu fiecare stadiu al manufacturării și al vânzării pentru afacerile de care se ocupă concernul pe care-l prezidează, afaceri ce aduc un profit zilnic de trei milioane de dolari, ceea ce înseamnă aproape un miliard de dolari pe an.“

Extraordinara memorie a lui James A. Farrell

„Întrebat, într-un rând, din boxa martorilor, ce ingrediente sunt folosite în producerea vinului, James A. Farrell a răspuns: «Sunt vreo două-trei sute. Vreți să le numesc?» Întrebat, apoi, câte firme rivale are American Bridge Company, a răspuns: «Trei sute șaptezeci și opt», luându-i o dimineață întreagă să dea detalii despre locul, posibilitățile și calitatea muncii și a producției acestora.

Întrebat, printre mii de alte lucruri, de calitatea serviciilor de transport către diferite zone ale Americii de Sud, a răspuns fără întârziere: «Anul trecut au acostat aici 158 de vase cu destinația River Plata, suficient pentru volumul de încărcătură oferit.»

Acest adevărat atlas geografic, această enciclopedie universală, acest magician al comerțului, acest fenomen industrial este James A. Farrell, fost muncitor, acum președinte al United States Steel Corporation.

Vreme de zece zile, domnul Farrell a luat loc în boxa martorilor, pe tot parcursul procesului intentat corporației de către guvernul american și, fără să consulte vreo carte, vreun ziar sau alte surse de informare, a răspuns prompt la fiecare întrebare ce i-a fost adresată. Nici măcar o singură dată n-a fost nevoit să spună «nu știu». Părea să știe și să-și amintească absolut orice. Atunci a dat și replica — fără să consulte în prealabil niciun fel de notițe — la

întrebarea: «Vă puteți aminti ce procentaj din afacerile fiecărei filiale a corporației provenea din afara Statelor Unite în 1910 și în 1912?»

«Da, Carnegie Steel Company, 21% în anul 1910 și 24% în 1912; National Tube Company, 10 în 1910 și 12% în 1912; American Sheet and Tin Plate Company, 11% în 1910 și 20% în 1912; American Steel & Wire Company, 17% în 1910 și 20% în 1912; Lorain Steel Company, 30% atât în 1910, cât și în 1912; American Bridge Company, 6% în 1910 și 8,5% în 1912; Illinois Steel Company, 1,2% în 1910 și 2,4% în 1912."

Atât judecătorul, cât și ceilalți oameni prezenți la proces au rămas fără cuvinte. «Mintea acestui om e un adevărat registru electronic!», a remarcat unul dintre avocați.

Cunoștințele incredibile, despre producerea și vânzarea oțelului, ale domnului Farrell — care a muncit ani de zile în fabrici, în mai multe departamente ale industriei, și ani de zile ca agent de vânzări —, informațiile sale despre transportul maritim și despre țările de dincolo de ocean — la început, a călătorit alături de tatăl său, care fusese căpitan pe un vas american, astfel că, până la vârsta de 12 ani, ajunsese deja prin mai multe părți ale lumii —, faptul că știa la perfecție costurile și condițiile de transport din toată lumea, pe toate acestea le transformase în beneficii financiare personale și, mai mult decât atât, în beneficii pentru statul american, ridicând, în compania sa, cifra vânzărilor în export a oțelului la nu mai puțin de trei milioane de dolari acum 12 ani, respectiv peste 100 de milioane de dolari anul trecut, o realizare fără precedent în istoria Americii."

Președintele „de oțel" vorbește despre formarea unei memorii de oțel

„Conform domnului Farrell, pentru a-ți cultiva o bună memorie, este nevoie, la început, de un efort susținut, de un mare efort. În timp, devine ușor să-ți amintești tot felul de lucruri; va fi ceva natural. Reținerea informațiilor devine o obișnuință.

Sir Arthur Conan Doyle, în lucrarea sa, ne indică metoda corectă. Trebuie să ne concentrăm. Nu trebuie să reținem nimic nefolositor. Se impune să ne concentrăm pe ceea ce ne interesează și să excludem din minte tot ceea ce nu ne interesează. Și nu este vorba doar despre o curățenie de primăvară, ci despre una zilnică, astfel încât să facem în permanență loc pentru noi informații.

James J. Hill, care are, probabil, una dintre cele mai bune memorii de la noi din țară, afirmă că e simplu să ții minte informații dintr-un domeniu care te interesează. Cine vrea să înțeleagă mai bine detaliile afacerii sale sau ale oricărui domeniu de activitate nu trebuie să-

și încarce inutil memoria cu tot felul de alte lucruri. Spre exemplu, eu am încercat să învăț cât mai bine tot ceea ce era de învățat despre afacerile cu oțel și despre ceea ce presupun ele, de la manufacturare, transport, până la comerț, dar n-am încercat niciodată să rețin detalii politice sau din baseball.

Asimilează ceea ce este esențial pentru tine, adică tot ce are legătură cu domeniul tău de activitate. Șterge-ți din minte tot ce nu este esențial. Niciun creier uman nu are capacitatea de a înmagazina toate câte se petrec sub soare! Nu încărca încăperile creierului tău cu lucruri inutile! Hrănește-le doar cu material vital, cu lucruri ce vor îmbunătăți funcționarea creierului raportat la sfera ta de activitate. Asigură-i toate informațiile de care are nevoie.

«Cum ar putea un tânăr să-și îmbunătățească memoria?», am întrebat."

Un mic dar pentru tinerii oameni de afaceri

„Cea mai bună fundație pe care să-ți construiești o bună memorie este capacitatea de muncă. Bunele obișnuințe contribuie, de asemenea, la o bună memorie; obișnuințele formate din neglijență, pe de altă parte, distrag atenția și-i dăunează. O minte limpede are nevoie de o memorie bună.

Este cum nu se poate mai adevărat faptul că o minte se dezvoltă în funcție de modul în care este hrănită. La tinerețe, mintea și memoria sunt cele mai sensibile și cele mai receptive. Este extrem de important, de aceea, ca antrenamentul minții să înceapă de timpuriu. E greu să îndepărtezi din minte obișnuințe adânc înrădăcinate. Ceea ce-a fost făcut prost trebuie să fie desfăcut — și, de obicei, acest lucru cere un efort considerabil. Ca în cazul celor mai multe lucruri de preț de pe lume, formarea unei memorii bune are costurile ei. Un tânăr sau un adult care vrea să-și antreneze memoria trebuie să fie pregătit să accepte costurile acestui efort. Trebuie să fie dispus să renunțe la o serie întreagă de plăceri inocente. Nu trebuie să spere că va fi mereu strălucitor în societate pe parcursul anilor săi de formare. Va trebui să studieze în timp ce alții se vor distra. Lecturile sale vor trebui să se limiteze cu strictețe la cărțile, revistele și ziarele care-l vor ajuta să-și însușească lucruri concrete și-i vor facilita o mai bună înțelegere a domeniului său de activitate, oricare ar fi acela. Va trebui să-și utilizeze cea mai mare parte a timpului său liber, și nu să și-l irosească.

Deși aveam doar șaptesprezece ani și începusem deja să lucrez ca muncitor într-o fabrică de laminoare de sârmă, după program obișnuiam să studiez din greu. Încercam să învăț tot ce puteam despre confecționarea sârmei și, în mai puțin de un an, am fost avansat ca mecanic.

Eram interesat nu doar de manufacturarea sârmei, ci, în general, de tot ce avea legătură cu producerea fierului și a oțelului, dar simțeam că am abilități comerciale, de agent de vânzări, așa că am început să învăț totul despre această meserie. Când am ajuns, cu adevărat, agent de vânzări, am realizat că experiența și cunoștințele mele din fabrică îmi erau extrem de folositoare în discuțiile cu clienții.

La școală mi-a fost foarte ușor să studiez geografia. Atât tatăl, cât și bunicul meu au fost navigatori. Poate că din acest motiv am fost atras de studiul diverselor regiuni de pe planetă și mi s-au deschis noi orizonturi. Era și firesc să am în vedere posibilitățile piețelor de desfacere străine, astfel că, înainte de a deveni director de vânzări, am studiat acest subiect în profunzime. Astăzi, cred că știu o mulțime de lucruri despre piețele externe de desfacere a oțelului și despre serviciile de transport — știu cum funcționează aceste piețe.

Accesul produselor americane pe piețele străine a necesitat, bineînțeles, un efort consistent și atenție la detalii. Memoria mea fiind, însă, antrenată să rețină detaliile, această muncă mi-a trezit un interes deosebit și am dus-o cu ușurință la bun sfârșit.

Atenția cu care Jim Farrell se ocupa de cel mai mic detaliu l-a făcut celebru în industria oțelului. Răspunsurile lui le-au dat dureri de cap avocaților guvernului. Oricât ar fi încercat, nu puteau să-l înfunde. John D. Rockefeller obișnuia să spună că, dincolo de a-ți ști pe dinafară afacerea, e foarte important să știi și ce fac ceilalți. Domnul Farrell a demonstrat în repetate rânduri că-și cunoștea foarte bine propriile afaceri, precum și mersul tuturor celorlalte corporații din State, fiind, de asemenea, familiarizat și cu industria fierului și a oțelului din alte țări, precum și cu manufacturarea sârmei."

Familiarizarea cu propriul domeniu de activitate

„Unii directori executivi spun, cu inima ușoară, că ei nu se preocupă niciodată de detalii, că habar n-au în ce constau ele și că le lasă cu desăvârșire pe seama subordonaților. Ardeam de nerăbdare să aflu și părerea domnului Farrell despre faptul de a cunoaște și a ține cont de detalii. Întrebarea mea a primit un răspuns admirabil:

«Nu găsesc nimic mai rușinos, a spus el, decât ca, atunci când îmi adresează cineva o întrebare despre activitățile de-aici, să mă văd nevoit să trimit după un subordonat, ca să dea el un răspuns. Nu m-aș vedea potrivit pentru această slujbă, dacă n-aș ști toate dedesubturile afacerii și ce comportă fiecare detaliu în parte. Să presupunem că managerul uneia dintre

proprietățile mele întâmpină, pe neașteptate, o problemă și mă sună tocmai din fabrică sau din mină, să-mi ceară sfatul; oare n-ar fi aiurea, în ceea ce mă privește, să nu înțeleg ce vrea să spună și să nu pot conștientiza problema pe care o are el acolo? Corporația aceasta are mulți funcționari în departamentele de producție și de vânzare. Nu doar că mă întâlnesc și discut periodic cu mulți dintre ei chiar aici, în biroul meu, sau în incinta numeroaselor mele proprietăți, când mă duc să le vizitez, dar mă preocupă și să am o comunicare bună cu ei. Dacă ați fi managerul unei companii importante și i-ați scrie patronului despre o chestiune arzătoare, cu siguranță că nu v-ar plăcea să primiți un răspuns de mântuială de la John Smith, un secretar oarecare. La fel, dacă președintele unei filiale sau vreun subordonat al său îmi trimite mie o scrisoare, l-aș desconsidera și i-aș tăia din elan, dacă l-aș delega pe John Smith să rezolve chestiunea în locul meu.»“

Am redat întreaga poveste deoarece vă va servi ca sursă de inspirație. Ea este echivalentul unui curs performant de antrenare a memoriei, dar, în același timp, este mult mai mult de-atât: vă va impulsiona ambiția și vă va face să doriți să îndepliniți ceva ce într-adevăr merită realizat!

Unul dintre obiectivele esențiale ale acestui curs este să vă aprindă acea „scânteie de viață“, pe care o vom numi în diverse moduri, precum determinare, ambiție etc., și să vă convingă s-o transformați în înflăcărare, în entuziasm, care vă va purta către culmile realizărilor!

Prin această broșură, veți descoperi, cu siguranță, un fir al vieții care să vă conducă spre succesul dorit! Vă veți lăsa, cu siguranță, ghidați de cel puțin o idee genială, pe care o veți dezvolta și o veți transpune în produsul finit ce vă va aduce succes și fericire. Nu vă putem spune exact care dintre capitole vizează această idee sau dacă o veți găsi într-unul sau în mai multe dintre ele. Ați putea s-o ghiciți într-un singur cuvânt sau într-o singură propoziție. Ne-ar plăcea să vă putem indica exact capitolul, paragraful și propoziția care exprimă ideea, dar ne este imposibil, deoarece unii o vor găsi într-un anumit loc, iar alții, în altul.

Va trebui s-o găsiți singuri, neîndoielnic c-o veți recunoaște. Știm că este acolo, căci această broșură acoperă toate principiile după care funcționează

mintea umană, aceasta și numai aceasta prilejuind realizările trecute sau viitoare ale oricărui individ.

Cu ajutorul acestui curs de psihologie aplicată, v-ați întors la prima cauză a forței pe care o are și o poate folosi omul pentru a atinge succesul, indiferent de domeniu. Vă aflați la izvorul tuturor realizărilor omenești! N-are importanță ce drum ați ales să urmați în viață și nici genul de muncă pe care o prestați; trebuie doar să urmați principiile analizate în acest curs; astfel, studiindu-l, vă croiți calea pentru succes, indiferent în ce domeniu v-ați implica.

Ne dorim să aprofundați această viziune, pentru că vă va ajuta să căutați, cu sârguință și cu cel mai mare interes, „firul“ de care vorbeam, iar acesta, odată desfăcut, vă va conduce către acea gară a vieții voastre în care vreți să ajungeți.

Pentru a încheia adecvat capitolul despre memorie, vom cita, mai jos, din lucrarea de psihologie aplicată a doctorului Warren Hilton, autorul a unui ciclu de 12 volume intitulat *Applied Psychology* și fondator al Societății de Psihologie Aplicată.

Un sistem științific al memoriei, pentru reușita în afaceri

„Ne amintim diverse lucruri prin asociație cu altele. Când vrei ca mintea să rețină un anumit fapt, n-ar trebui ca efortul tău conștient să se rezume la o dorință vagă de a înregistra și a reține lucrul respectiv, ci, analitic și deliberat, efortul trebuie să vizeze crearea de conexiuni cu unul sau mai multe alte lucruri care există deja în mintea ta.

Studentul care «tocește» pentru un examen nu memorează definitiv ceea ce învață. El nu-și va putea aminti ulterior prin asociere, căci «toceala» se face în viteză, și nu este timp pentru niciun fel de asocieri.

Dacă nu reușești să-ți amintești o întâmplare sau un nume, nu-ți pierde timpul încercând. Străduiește-te, mai bine, să-ți amintești alte întâmplări sau nume asociate, în timp și spațiu, cu primele și, dintr-odată, iată!, când te aștepți mai puțin, ți-au și revenit în memorie!

Dacă memoria te ajută în majoritatea situațiilor, dar nu funcționează în anumite domenii, asta se întâmplă din cauza faptului că, în realitate, nu te interesează acele domenii și, de

aceea, nu ai cu ce să faci asocieri. Orb fiind, memoria lui Tom era goală cu privire la cele mai multe dintre domenii, dar era o adevărată enciclopedie ambulantă în privința muzicii.

Pentru a-ți îmbunătăți memoria, trebuie să mărești numărul de asocieri mentale.

Multe metode ingenioase, corecte din punct de vedere științific, au fost concepute cu scopul de-a te ajuta să-ți amintești fapte particulare, scoase din context. Toate aceste metode se bazează pe principiul conform căruia este mai simplu să ne amintim ceea ce, în mintea noastră, este asociat unor ansambluri mai complexe de idei.

Același principiu stă la baza oricărei metode pedagogice corecte. Un profesor competent se va strădui să lege orice concept nou de un ansamblu de idei asociate, în prealabil, cu acesta în mintea elevilor.

Utilizând această metodă, profesorul va compara ceea ce este nefamiliar și străin cu ceea ce este familiar, banalizând necunoscutul prin intermediul informațiilor cunoscute și legându-le pe cele din urmă de experiența personală a elevilor. Dacă profesorul trebuie să-i ajute pe elevi să-și facă o idee despre distanța dintre Soare și Pământ, el ar putea să întrebe: «Ce-ați face în situația în care cineva de pe Soare ar îndrepta un tun încărcat în direcția voastră?» Răspunsul ar fi, cel mai probabil: «Ne-am da la o parte din calea lui!» Iar profesorul ar putea, atunci, să răspundă: «Dar n-ar fi nevoie. Ați putea merge liniștiți la culcare în camera voastră, să vă treziți a doua zi de dimineață, să absolviți cu încredere liceul, să intrați în afaceri și să ajungeți, apoi, la vârsta mea, căci abia după aceea se va fi apropiat cât de cât ghiuleaua tunului; abia atunci trebuie să vă feriți din calea ei. Atât de mare este distanța dintre Pământ și Soare!»

Acum vă vom arăta cum să folosiți acest principiu pentru a vă îmbunătăți memoria și pentru a utiliza eficient informațiile de care dispuneți.

Regula numărul 1. UTILIZEAZĂ-ȚI ÎN MOD SISTEMATIC ORGANELE DE SIMȚ!

Ți se pare dificil să memorezi nume? Asta se întâmplă din cauza faptului că nu le asociezi, în minte, cu alte detalii. Când ți-e prezentat un om, privește de jur-împrejurul tău. Cine mai este de față? Încearcă să reții cât mai multe detalii, și mai variate. Gândește-te la numele persoanei în cauză, apoi privește-i fața, hainele, înfățișarea. Gândește-te la numele ei, apoi reține locul exact în care se desfășoară prima voastră întâlnire. Fă legătura dintre numele ei și numele și personalitatea celui care v-a făcut cunoștință.

Memoria nu este o facultate abstractă a minții, nu se pune problema ca unii să fie mai

înzestrați decât alții. Memoria, înțeleasă drept capacitate de a-ți aminti lucruri în mod voluntar, ține în totalitate de antrenamentul mental.

Memoria ta este exact la fel de bună ca a mea sau ca a oricărui alt om de pe pământ. Diferența este dată de greșeala ta de a rămâne indiferent la ceea ce obișnuiești să numești lucruri lipsite de importanță. De aceea, trebuie să-ți formezi obișnuința de a observa. Consolidează lucrul observat pe care-ți dorești să-l memorezi, asociindu-l cu cât mai mulți factori exteriori lui. Nu te mulțumi niciodată cu o cunoaștere parțială a lucrurilor.

Pentru a-ți forma obișnuința de-a observa, prin care-ți vei îmbunătăți memoria, îți punem la dispoziție următoarele exerciții:

Plimbă-te agale printr-o încăpere care nu ți-e familiară. Apoi fă o listă cu tot ceea ce-ți amintești că există în acea încăpere. Procedează astfel timp de o săptămână, plimbându-te în fiecare zi prin altă cameră. Dar n-o face fără convingere, ci ca și cum viața ta ar depinde de capacitatea de a-ți aminti acele lucruri. La sfârșitul săptămânii, vei fi surprins să vezi ce progres ai făcut.

În timp ce mergi pe stradă, observă tot ceea ce se întâmplă în incinta și în jurul unui bloc, atât lucrurile pe care le auzi, cât și cele pe care le vezi. Două ore mai târziu, fă o listă cu tot ce-ți poți aminti. Fă asta preț de zece zile, de două ori pe zi, apoi compară rezultatele.

Creează-ți obișnuința de a revedea mental, în fiecare seară, cele petrecute pe parcursul zilei. Acest gen de activitate te va face să observi, în mod inconștient, din ce în ce mai multe lucruri.

Aceasta este metoda prin care Thurlow Weed și-a dezvoltat o memorie fenomenală. Ca tânăr cu ambiții politice, era mult mai deranjat de incapacitatea lui de a reține figuri și nume decât majoritatea oamenilor. Așa c-a început să exerseze noapte de noapte, povestindu-i soției sale până și cele mai mici amănunte ale întâmplărilor de peste zi. A făcut asta vreme de 15 ani, antrenându-și puterea de observație, și a devenit celebru nu numai datorită abilităților de politician, ci și datorită memoriei lui extraordinare.

Aruncă o privire pe harta unui stat oarecare. Pune-o deoparte și încearcă să desenezi singur una, așa cum te pricepi. Apoi compară-le. Fă asta în mod frecvent.

Roagă pe cineva să-ți citească o propoziție dintr-un ziar, apoi repet-o. Fă asta în fiecare zi. Gradual, treci de la propoziții scurte la paragrafe întregi. Încearcă să vezi care ți-e limita în comparație cu ceilalți membri ai familiei tale.

Regula numărul 2. REȚINE IDEI PRIN ASOCIERE CU ALTELE.

Există și alte lucruri care pot fi memorate și amintite, nu doar faptele observate. Viața ta nu se desfășoară doar în plan fizic. Trăiești și într-o lume lăuntrică. Mintea ta lucrează în permanență cu informații acumulate anterior și, în același timp, imaginează viitorul. Ai capacitatea de a schematiza, de a concepe, de a inventa, de a compune și de a anticipa.

Dacă întregul travaliu mental nu este energie irosită în van, trebuie să fii capabil să-ți amintești rezultatelele lui, atunci când situația o cere. Dacă acum îți trece prin minte un gând fericit, ți-l vei putea aminti mâine, înainte de a pleca la serviciu? Există o singură metodă de verificare, iar această metodă presupune studierea tuturor proceselor mentale asociative.

Refă șirul ideilor în urma cărora ai ajuns la o concluzie. Desfășoară mental ideile ce legitimează acea concluzie. Imaginează-te acționând conform ei. Stabilește relația dintre ea și alte persoane.

Observă toate detaliile acelei imagini mentale. Cu alte cuvinte, pentru a-ți aminti gânduri, formează-ți obișnuința de a observa lucruri exterioare.

Pentru a exersa memorarea gândurilor, utilizează următoarele exerciții:

În fiecare dimineață, la ora 8:00, concentrează-te asupra unei idei și încearcă să ți-o amintești mai târziu, la o anumită oră din decursul acelei zile. Pune-ți în joc întreaga voință pentru a realiza asta. Încearcă să-ți imaginezi în ce activități ți-ar plăcea să fii implicat la un anumit moment al zilei și gândește-te la acea idee făcând legătura cu respectivele activități. Asociaz-o în minte cu unele obiecte care-ți vor fi la îndemână la apusul soarelui. Fixându-ți astfel ideea în minte, încearcă, apoi, să uiți de ea. Nu face niciun fel de referire mentală, prin gândurile tale, la ea. Cu timpul, vei ajunge să-ți poți duce la îndeplinire propriile comenzi. Continuă să faci acest exercițiu, preț de cel puțin trei luni.

În fiecare noapte, înainte de culcare, concentrează-te asupra orei la care vrei să te trezești a doua zi de dimineață. Făcând legătura cu ora ta de trezire, gândește-te la toate sunetele care se vor produce în acel moment. Alungă-ți orice alt gând din conștient și propune-ți să te trezești exact la acea oră. Fă tot posibilul să te ridici din pat chiar în momentul în care te-ai trezit. Continuă acest exercițiu și, curând, vei fi capabil să te ridici de unul singur din pat la ora la care ți-ai propus.

Planifică-ți în fiecare dimineață activitățile de peste zi. Selectează doar lucrurile importante. Nu pierde vremea cu detaliile. Stabilește ordinea lor cronologică. Nu te gândi prea mult la

modul în care le vei face, ci gândește-le doar la acele lucruri în sine. Concentrează-te asupra rezultatelor. Și, după ce ți-ai făcut planul, nu renunța le el. Urmează-l îndeaproape. Fii propriul tău șef. Nu lăsa nimic să te distragă de la îndeplinirea obiectivelor pe care ți le-ai propus. Fă-ți un obicei din a-ți planifica activitățile de peste zi și păstrează-l pe parcursul întregii tale vieți. Îți va da un impuls puternic, indiferent de ceea ce-ți vei fi propus să obții.

Regula numărul 3. CAUTĂ SISTEMATIC ȘI CU PERSEVERENȚĂ!

Odată ce ai început un exercițiu de memorare, perseverează. Data, figura sau evenimentul pe care încerci să ți-l amintești se află în legătură cu multe alte amănunte observate și cu activitatea ta mentală din trecut. Reușita reamintirii ține strict de abilitatea de a te concentra asupra unei idei asociate cu lucrul pe care vrei să ți-l amintești. În consecință, ceea ce ai de făcut este să te concentrezi pe un anumit șir de gânduri până când vei fi epuizat toate variantele posibile. Treci în registru toate faptele care au legătură cu ceea ce încerci să-ți amintești, apoi suprimă-le sau ignoră-le până în momentul în care-ți revine în minte imaginea căutată. Acest drum poate fi chiar cel mai scurt sau, dimpotrivă, unul în spirală, dar va avea rezultatul scontat în nouă din zece încercări și, dacă va deveni o obișnuință, îți va îmbunătăți considerabil capacitatea de a-ți aminti lucruri voluntar.

Regula numărul 4. CÂND ÎȚI AMINTEȘTI CĂ TREBUIE SĂ FACI UN LUCRU, FĂ-L!

Orice idee pe care memoria o plasează în conștiința ta aduce cu sine impulsul către o acțiune adecvată ei. Dacă nu vei acționa în consecință, s-ar putea ca respectiva idee să nu-ți mai treacă a doua oară prin minte sau, când îți va trece, să fie prea târziu.
Mecanismul mental te va sluji cu devotament doar atâta vreme cât vei transforma sugestiile lui în acțiuni. Iar aceasta este cât se poate de adevărat atât în ceea ce privește acțiunile propriu-zise, cât și în privința inițiativelor în domeniul afacerilor. Momentul în care trebuie să treci la fapte, ghidat de ideea importantă care ți-a venit în minte, nu e mâine sau puțin mai târziu, ci chiar acum.
Istoria carierei tale se compune din ceea ce faci în fiecare moment. Ideile care-ți trec prin minte trebuiesc comparate în funcție de importanța lor. Dar fă asta cu onestitate. Nu ezita și nu te lăsa distras de vreun impuls perturbator. Și, cântărindu-le importanța, dă frâu liber impulsului de a face tot ceea ce ți se pare că n-ar trebui dat la o parte în favoarea altor lucruri mai importante.

Dacă, indiferent din ce motiv, trecerea la fapte trebuie amânată, fixează-ți chestiunea în minte, astfel încât să-ți aduci aminte de ea la momentul oportun. Alungă-ți orice alt gând din conștient. Stabilește cu exactitate momentul în care-ți dorești să-ți amintești acea chestiune (amânată). Apoi concentrează-te, astfel încât să-ți aduci aminte de ea chiar atunci când îți vei fi propus s-o faci. Iar, la final, ține cont de ultima regulă, poate mai importantă ca orice altceva.

Regula numărul 5. FĂ-ȚI UN SEMN SAU IA-ȚI UN INDICIU!

Acest indicator al memoriei poate fi orice, dar trebuie, în vreun fel sau altul, să aibă legătură directă cu ora la care ți-ai propus să-ți amintești de principalul lucru pe care-l ai de rezolvat.
Încearcă să ții cont de reperele memoriei pe care le folosești cel mai des. Fă-ți obiceiul de a marca aceste repere cu ajutorul unor etichete care fac parte din mecanismul minții tale.
Creează-ți obișnuința de-a face lucrurile atunci când trebuiesc făcute și în ordinea priorităților. Aceste obișnuințe reprezintă cărări de-a lungul cărora se mișcă mintea, cărări de-a lungul cărora mintea ta va întâlni cele mai puține obstacole în calea exercitării calităților precum promptitudinea, vitalitatea, perseverența, claritatea, autocontrolul sau eficiența.
Succesul în afaceri apare doar în urma formării obișnuințelor adecvate. Un obicei corect poate fi format în mod deliberat doar în urma realizării conștiente a unei anumite activități, până în momentul în care aceasta devine deprindere, automatism, putând fi realizată și inconștient.
Orice persoană își formează, în mod conștient sau inconștient, propriile obișnuințe de a memora, fie ele bune sau rele. Formează-ți obiceiurile de a memora lucrurile în mod conștient și conform cu legile minții, și, în cel mai scurt timp, ele vor deveni automatisme, funcționând cu o precizie uimitoare.
„Dinspre umbrele piramidelor, le-a spus Napoleon Bonaparte soldaților săi, 20 de veacuri privesc înspre voi", însuflețindu-i și făcându-i să obțină victoria. «Dar toate veacurile, a spus W.H. Grove, și eternitățile, și Dumnezeu, și universul au privirile îndreptate spre noi și așteaptă din partea noastră cel mai ridicat nivel de cultură atât la nivelul fizic, al corpului uman, cât și la nivelurile mental și spiritual.»
Ai o memorie bună și ești dator s-o îmbunătățești. Ești obligat s-o îmbunătățești. Noi îți putem arăta cum. Dar tu însuți ești cel care trebuie s-o facă.

> Legile asocierii și ale reamintirii reprezintă cifrul care-ți va da acces la comoara memoriei. Aplică aceste legi, și bogățiile experienței vor fi la discreția ta, ori de câte ori vei avea nevoie de ele.“

Sumar

În această lecție, am învățat că unul dintre factorii cei mai importanți care contribuie la formarea unei memorii bune este concentrarea.

Am înțeles că, asociind ceea ce ne dorim să reținem cu lucruri familiare, pe care ni le vom aminti cu ușurință, abilitatea de a memora ni se va îmbunătăți considerabil. Am învățat că subconștientul clasifică informațiile care ajung în minte și le înregistrează pe cele similare sau pe cele care pot fi strâns asociate una cu cealaltă, astfel că, atunci când ne amintim un lucru legat de o anumită informație din subconștient, odată cu el ne vom aminti, automat, și informația aferentă.

Am învățat că repetiția îi dă subconștientului posibilitatea să-și formeze o imagine clară asupra informației pe care ne dorim s-o înregistrăm în memorie și că, repetând iar și iar numele pe care intenționăm să-l reținem, nu vom avea nicio problemă în a ni-l aminti.

ASOCIEREA, CONCENTRAREA ȘI REPETIȚIA sunt cei trei mari aliați ai memoriei!

Am învățat că indiferența cu care tratăm unele informații sunt cauza primă a unei memorii slabe. Imediat după aceasta, pe lista principalilor dușmani ai memoriei, sunt lipsa de atenție și lipsa de concentrare.

Am învățat, de asemenea, grație poveștii domnului Farrell, care este relația dintre o bună memorie și succesul tău în plan profesional.

Dac-ar fi să rezumăm problematica memoriei într-o singură și scurtă propoziție, acea propoziție ar fi următoarea: „Îndreaptă-ți toată atenția spre ceea ce dorești să reții, fă-ți o imagine mentală asupra acelui lucru, repetă-l cu voce tare, apoi asociază-l cu persoane sau locuri pe care ți le poți aminti, oricând, cu lejeritate.“

CAPITOLUL 9
Marc Antoniu a cucerit gloata romană prin sugestie

NU CU MULȚI ANI ÎN URMĂ, am primit un telefon de la secretarul Clubului Presei. Acesta mi-a spus: „Sunt Blank, secretarul Clubului Presei. Vă sun să vă felicit pentru faptul c-ați fost selectat să vă alăturați clubului nostru. Vă confirm acum rezultatele votului de seara trecută și vă informez că am trimis un om care ar trebui să ajungă la dumneavoastră în decursul acestei după-amieze, să vă colecteze semnătura pentru formalitățile de înscriere în cadrul clubului nostru."

I-am mulțumit respectivului și, cu buzele încă întredeschise, am pus receptorul în furcă. După aproximativ o oră, în biroul meu a intrat un tânăr, pășind cu semeție către masa mea de lucru și lăsându-mi pe ea un formular.

Și-a însoțit gestul de cuvintele: „Secretarul Clubului Presei a trimis acest formular pentru a fi semnat de dumneavoastră" și a luat o poziție de așteptare, cu pălăria în mână. Am luat hârtia, am trecut în grabă peste ea și am dat s-o semnez, moment în care mi-a trecut prin minte că poate ar fi bine să știu și eu, din pură curiozitate, cine mă recomandase pentru această onoare. L-am întrebat pe trimis dacă avea cumva idee cine pomenise numele meu, însă el mi-a răspuns că nu deținea informația respectivă, opinând că fusese, probabil, vorba de un membru bine-cunoscut al Clubului. Apoi a început să-mi prezinte evenimentul ca pe o înaltă distincție. Am luat stiloul din nou în mână și am dat să-mi trec numele deasupra liniei punctiforme. Formularul fusese tipărit pe hârtie de proastă calitate și stiloul se împotmolise pe pagină, ceea ce m-a făcut să ezit preț de o clipă și să aleg un alt loc pentru specimenul semnăturii. Acel scurt răgaz m-a ajutat să mă gândesc mai bine la ce urma să fac, așa că m-am oprit, am lăsat stiloul din

mână și l-am rugat pe tânărul delegat să-l sune pe secretar și să-l întrebe pe acesta numele persoanei care mă interesa. Interlocutorul meu a procedat întocmai, însă secretarul a replicat că nu cunoștea nici el numele celui care mă recomandase.

În momentul acela, s-a născut în mintea mea prima suspiciune, așa că i-am spus tânărului că, deocamdată, nu aveam de gând să semnez. În același timp, am cercetat mai cu atenție cele precizate în formular. Onorariul de înscriere era de 150 de dolari. Suma mi se părea acum de zece ori mai mare decât cu aproximativ un minut în urmă, înainte de conversația telefonică. „Entuziasmul" începuse să-mi dispară. Aveam impresia că voia cineva să-mi „bage ceva pe gât". Până la momentul acela, avusesem senzația că urma să beneficiez de societatea aleasă a unui club, grație bunelor intenții ale unui prieten. Sincer vorbind, vanitatea îmi întunecase judecata. Însă eram pe cale să revin la realitate și să-mi dau seama că acolo „era ceva putred". Tânărul delegat a luat cuvântul: „Poate nu realizați cât de greu se intră în Clubul Presei. Nimeni nu poate ajunge membru fără a fi ales prin vot. Așa că vi s-a oferit un privilegiu onorific, iar o refuzare a acestuia ar fi de neimaginat."

Cuvintele fuseseră bine alese. Pe moment, parcă începeam să regret că nu semnasem formularul, așa c-am întins mâna după stilou, doar că, înainte de a-l ridica de pe birou, privirea mi s-a fixat iar pe suma de înscriere. Cifrele păreau enorme, așa că i-am înapoiat foaia tânărului, spunând: „Nu pot semna chiar acum, am nevoie de câteva zile pentru a mai reflecta asupra acestei propuneri" și dându-i de înțeles că sosise timpul să se retragă.

A doua zi, i-am împărtășit unui prieten că fusesem desemnat să intru în Clubul Presei. Expresia feței mă arăta demn și mândru de o asemenea onoare. Interlocutorul meu a izbucnit în râs! Niciodată nu-l auzisem râzând cu atâta poftă. Mi-a spus: „Uite cum stă treaba, dacă ții neapărat să intri în Clubul Presei, te pot înscrie pentru doar 50 de dolari. Sincer, nu prea cred că ai de ce să fii așa de nerăbdător s-o faci, dar, dacă ești hotărât, măcar să economisești 100." După care a mai spus: „Poate e bine să știi și că acest club caută afiliați chiar în această perioadă; așa că n-ar trebui să te «umfli prea

mult în pene» că te numeri și tu printre cei aleși!“

Îmi venea să intru în pământ. Îmi aduc aminte perfect de sentimentul care mă încerca atunci. Nu cred că-l voi uita vreodată. Jos, jos, tot mai jos pe scara inteligenței umane, până ce a trebuit să ridic privirea și să mă uit la prietenul meu, cu toate că eram cam de aceeași înălțime.

Și, atunci, am înțeles hilarul situației. L-am luat pe prietenul meu și am mers către o gheretă cu tutun, de unde am cumpărat cele mai bune havane, pe care i le-am oferit ca o atenție. „Pentru ce sunt astea?“, a întrebat el. Răspunsul meu a fost: „Pentru cea mai bună lecție despre arta vânzării pe care mi-a dat-o cineva.“

Cam aceasta este povestea pe care le-am împărtășit-o tuturor membrilor participanți la cursul meu despre publicitate și vânzări. Mă simt ofensat în demnitatea mea de fiecare dată când vorbesc despre asta, însă valoarea unei astfel de lecții pentru un student la psihologie aplicată este de necontestat.

Dar vanitatea era să mă coste 150 de dolari! Singurul lucru care m-a salvat a fost calitatea proastă a hârtiei pe care fusese tipărit formularul de înscriere în Clubul Presei. Dacă stiloul nu s-ar fi împotmolit, n-ar mai fi fost cale de întoarcere! Un caz clasic de „lasă-mă să cumpăr ce vreau“, nu „bagă-mi ce vrei pe gât“. Am avut toată libertatea de manevră. Nu m-a constrâns nimeni să intru în Club. Și eram, practic, gata nu doar să confirm înscrierea, plătind suma de 150 de dolari, ci să-i și mulțumesc nu știu cui pentru „privilegiu“. Aici era veriga slabă a planului lor de vânzări: m-au pierdut ca potențial client în momentul în care au evitat să-mi spună cine mă recomandase. Cel care pusese la cale toată strategia se putea numi un agent de vânzări „aproape“ de măiestrie. Doar c-a scăpat din vedere un detaliu. Dacă mi-ar fi spus că eram în colimatorul clubului de o bună perioadă de timp, ca nivel de dezvoltare, ceea ce m-ar fi recomandat ca pe un potențial afiliat, totul ar fi fost în regulă, doar că ei m-au pierdut ca potențial client în momentul în care n-au reușit să-mi ofere astfel de asigurări.

Nu vreau să intru în alte detalii. Principiul psihologic de la baza acestei

povestiri este unul atât de simplu, încât l-ar putea înțelege și un copil de-o șchioapă. Apelați și voi, cu toată încrederea, la acest principiu. Cât privește modul în care puteți face asta, acesta depinde de problema în discuție. Depinde de natura cumpărătorului și de cea a produsului pe care doriți să-l vindeți.

La același principiu a apelat și Marc Antoniu în discursul său remarcabil, fapt de care vă puteți convinge în cele ce urmează. Veți înțelege cum a reușit înalta figură să atingă tocmai coarda sensibilă a vanității în rândul gloatei romane. Să fi început el cu încercarea de a le „vinde“ oamenilor propriile convingeri? Nu, nicidecum! Era mult prea inteligent să cadă în această capcană. Vă rog să citiți discursul lui cu toată concentrarea. Încercați să pătrundeți esența. Încercați să înțelegeți cum a reușit Marc Antoniu să meargă laolaltă cu curentul, și nu împotriva lui, eufemistic vorbind, asta până în momentul în care a atins un punct de cotitură, când putea răsturna lucrurile în favoarea lui.

Pentru a obține un miligram de radiu, trebuie să prelucrezi mii de tone de argilă și zgură! Procesul separării este îndelung, complicat și costisitor, însă aceasta este singura modalitate recomandată pentru a neutraliza radiul. Iată de ce este radiul atât de scump!

De multe ori, pentru a ajunge la un adevăr evident, trebuie să parcurgem un volum enorm de probe, separându-le pe cele utile de cele inutile, proces inevitabil, dacă dorim să obținem „radiu“. Există un adevăr evident, corelat cu psihologia aplicată, ce reprezintă baza comerțului de succes; prin urmare, chiar dacă, pe măsură ce parcurgeți acest material, veți considera că am insistat, poate, cu privire la caracteristicile procesului de obținere a radiului pentru a ajunge la acest adevăr important, sunt sigur că veți fi și destul de onești pentru a admite că timpul alocat inițiativei n-a fost nicidecum unul irosit.

Nu vă voi dezvălui chiar acum despre ce este vorba. Eu vreau să vă ajut să descoperiți chiar voi adevărul. Pentru a descrie principiul în discuție, voi

face apel la discursul remarcabil pe care-l construiește Shakespeare pentru Marc Antoniu, ca replică la cele spuse de Brutus, cu ocazia înmormântării lui Cezar. Poate că nu există altceva citit de mine care să contureze mai bine principiile psihologiei aplicate decât discursul acesta.

Legile și principiile psihologice de care s-a folosit Marc Antoniu în cuvântarea susținută la moartea lui Cezar sunt sugestive până și astăzi pentru atingerea succesului, la fel cum erau și atunci, anterior decăderii lui Brutus.

Trecând la textul propriu-zis, voi insera punctual câteva comentarii, cu rolul de a conferi un plus de claritate comparațiilor alese de mine.

În lumina reflectoarelor

Cezar a fost asasinat, Brutus tocmai și-a încheiat cuvântarea, insistând asupra motivelor care au determinat uciderea lui Cezar. Motivele au fost salutate și aprobate de către mulțime. La momentul respectiv, Brutus era, probabil, cel mai îndrăgit și aclamat om din Roma. Iată de ce cuvântarea lui clară și simplă a fost acceptată cu o încredere la fel de simplă.

Aici, Shakespeare introduce în discuție ambele perspective ale problemei, întâi prin prisma lui Brutus, apoi prin cea a lui Antoniu.

Odată ce Brutus și-a dus la bun sfârșit rolul, cu satisfacția cuceririi gloatei, își încheie cuvântarea și se retrage. Doar că nu reușise să convingă pe deplin auditoriul. Nu reușise să-și vândă prea bine produsul. Peste măsură de încrezător, i-a cedat mult prea devreme scena lui Marc Antoniu. Totuși, mulțimea era de partea lui, ostilă, totodată, oricui ar fi încercat să-l ponegrească pe Brutus.

Așa intră în scenă Marc Antoniu, în fața unei mulțimi în mare măsură potrivnice și bănuitoare, fidelă lui Brutus. Primul său pas a fost o încercare de pacifism, introducându-i pe cei prezenți într-o stare receptivă (cu scopul de a le neutraliza mințile), căci, fără acest demers, el n-ar fi putut realiza nimic. În același timp, trebuia să fie atent nici să nu „demonteze“

concurența. Aspecte esențiale în încercarea de a convinge un auditoriu sau un individ; se presupune că aceia care te ascultă sunt deschiși spre a fi convinși de ceva, iar perspectiva „demontării“ trebuie evitată.

ANTONIU: Fiind alături de Brutus, vin în fața voastră cu inima îndurerată. (Pășește în amvon.)

CEL DE-AL PATRULEA ROMAN: Ce zice de Brutus?

CEL DE-AL TREILEA ROMAN: Zice că e alături de Brutus și că vine în față noastră cu inima grea.

CEL DE-AL PATRULEA ROMAN: Ar fi bine să nu zică nimic rău de Brutus.

PRIMUL ROMAN: Cezar ăsta a fost un tiran nenorocit.

CEL DE-AL TREILEA ROMAN: Nimic mai adevărat; Roma este binecuvântată c-a scăpat de el.

CEL DE-AL DOILEA ROMAN: Liniște! Să ascultăm ce are de zis Antoniu.

ANTONIU: Bravi romani…

GLOATA: Liniște! Să ascultăm ce are de spus.

De regulă, ajungând în acest punct, un amator își taie singur craca de sub picioare, asta pentru că face pe importantul, bătându-se cu pumnii în piept și, adoptând un ton plin de emfază, strigă în gura mare: „Prieteni, romani, patrioți!“

Dacă Marc Antoniu ar fi adoptat o astfel de atitudine, istoria Romei ar fi fost cu totul alta astăzi. Însă, pentru a câștiga bunăvoința gloatei, el alege formula:

ANTONIU: Prieteni, romani, patrioți, aplecați-vă urechea la cele ce vă voi spune; am venit aici să-l îngrop pe Cezar, nu să-l ridic în slăvi. (Conciliere.) Răul pe care-l provoacă oamenii nu se stinge odată cu ei; binele este, adesea, întipărit în ființa lor; binele să fie cu Cezar. Nobilul Brutus susținea mai devreme că Cezar era ambițios; dacă este adevărat, asta a fost ceva de neiertat, iar ceea ce a făcut Cezar, tot de neiertat. Aici, sub ochii lui Brutus și ai celorlalți — căci Brutus este un om de onoare —,

vin eu să vorbesc la înmormântarea lui. Mi-a fost prieten, un prieten loial și drept. (Indiferent de ce părere aveți voi despre el, pentru mine a fost un om drept; așa că nu pot nutri decât admirație pentru el.) Brutus susține însă că era ambițios; și Brutus este un om de onoare. Cezar a adus mulți prizonieri la Roma, iar sipetul Imperiului a devenit tot mai plin. Se poate numi asta ambiție? Când săracii au gemut de nevoi, Cezar a vărsat lacrimi; ambiția trebuie să pornească de la voință neînduplecată. Și totuși, Brutus susține că Cezar era ambițios; și Brutus este un om de onoare. Cu toții am fost martorii triplului său refuz de la Lupercalia I, când i-a fost oferită de trei ori coroana; oare se poate numi asta ambiție? Și totuși, Brutus susține că era ambițios; și, desigur, este un om de onoare. Eu nu vreau să-l discreditez pe Brutus, însă mă aflu în fața voastră pentru a vorbi doar despre fapte dovedite. Cu toții l-ați iubit pe Cezar cândva, și pe bună dreptate; ce vă împiedică, atunci, să-i jeliți moartea? O, Doamne! Tu ai trecut în rândul demonilor flâmânzi, iar oamenii și-au pierdut judecata. Ascultați-mă bine; inima mea este cu Cezar, în mormânt, și nu pot continua până ce ea nu va reveni la mine. (Urmărirea trezirii unui sentiment general de compasiune.)

Antoniu ajunsese la prima fază a legii nerostite a vânzării. Deja captase atenția gloatei. Și știa foarte bine că aceia din fața lui nu puteau fi reduși la tăcere pentru mult timp, așa că le-a oferit tocmai oportunitatea de a vorbi sau gândi, cu voce tare. Ca o paralelă, un agent de vânzări abil ar trebui să-i ofere potențialului său client oportunitatea de-a lua cuvântul încă de la începutul conversației, pentru ca acesta, comerciantul, să poată descoperi punctele slabe ale interlocutorului.

PRIMUL ROMAN: Eu văd adevărul în cele spuse de el.

CEL DE-AL DOILEA ROMAN: Dacă te gândești la ce s-a întâmplat, Cezar n-a fost un sfânt.

CEL DE-AL TREILEA ROMAN: Oare, respectabililor? Eu aș zice că nu mai mult ca oricare altul.

CEL DE-AL PATRULEA ROMAN: Nu auziți ce spune? A refuzat coroana?

Adică nu era ambițios?

CEL DE-AL DOILEA ROMAN: Sărmanul de el! Cu ochii înroșiți de lacrimile vărsate. (Compătimire.)

CEL DE-AL TREILEA ROMAN: Nu este om mai nobil în întreaga Romă decât Antoniu.

CEL DE-AL PATRULEA ROMAN: Liniște, uite că vrea din nou să spună ceva.

ANTONIU: Doar ieri lumea întreagă tremura în fața lui Cezar; acum, iată-l aici și nimeni nu-i prezintă omagiile cuvenite. Bravi cetățeni (lingușitor), departe de mine gândul să vă instig la resentimente și mânie, căci le-aș greși lui Brutus și lui Cassius, care sunt, după cum bine știm, oameni de onoare. (Mare atenție la sugestie, indusă prin cuvintele „resentimente“ și „mânie“, reluate.)

De aici înainte, el spune de trei ori că vorbește despre oameni de onoare. De remarcat inflexiunile și efectul urmărit de acestea. Prima dată, el face o simplă referire la acest fapt; a doua oară, se constată o sugestie ocolită cu privire la onoarea celor doi, iar a treia oară, el atribuie, cu multă abilitate, o doză însemnată de ironie și sarcasm termenului „onoare“, pentru a le sugera celor prezenți că aceia doi pot fi considerați oricum, numai onorabili nu.

ANTONIU: Mă voi feri să le greșesc cumva; mai degrabă aș greși către cei morți, către mine și către voi de aici, decât să denigrez asemenea oameni de onoare.

Când spune că mai degrabă le-ar greși morților, o face pentru a stârni sentimente de compasiune; când spune că preferă să greșească în fața sa, o face pentru a le stârni admirația, iar când spune c-ar alege să le greșească lor, auditorilor, o face pentru a le stârni dezaprobarea și resentimentul pentru asasinarea lui Cezar. (Acum deja le-a captat atenția.)

ANTONIU: Am în față un pergament, cu sigiliul lui Cezar; l-am găsit printre lucrurile sale; și reprezintă însăși dorința lui; să audă toată lumea testamentul lui Cezar, cu toate că eu mă cam feresc să-l citesc. — Iar toată

lumea avea să meargă la Cezar și să-i sărute rănile, să-și umezească batistele în sângele lui sacru, da, chiar așa, să-i împrumute un fir de păr în semn de amintire, și, odată mort, să-l pomenească în propriile testamente, lăsându-le urmașilor această înaltă moștenire.

CEL DE-AL PATRULEA ROMAN: Suntem numai urechi, Marc Antoniu. Citește! (Natura umană tânjește după ceea ce urmează a-i fi luat.)

Observați cât de abil a ajuns Antoniu la cel de-al doilea pas al legii nerostite a vânzării; cum a reușit el să le capteze interesul. Toate acestea se datorează stârnirii curiozității. Desigur, el are de gând să citească testamentul lui Cezar, însă vrea să creeze o stare generală de aprobare înainte de-a o face.

MULȚIMEA: Testamentul, testamentul! Să auzim testamentul lui Cezar.

ANTONIU: Răbdare, nobile fețe, nu se cade să fac asta; poate că regretatul nu v-a iubit așa de mult precum ați crede. Voi nu sunteți copaci, pietre, ci oameni adevărați; și, fiind oameni, cunoașterea testamentului lui Cezar v-ar putea stârni, înfuria. (Exact ceea ce vrea el.) Bine că nu vă considerați moștenitorii lui, căci, dacă ar fi așa, oare ce s-ar alege de voi?

CEL DE-AL PATRULEA ROMAN: Citește-ne testamentul! Suntem gata să ascultăm ce scrie acolo, Antoniu. Ne vei citi testamentul, testamentul lui Cezar!

ANTONIU: Pot să am încredere că veți fi răbdători? Că veți asculta până la capăt? Mă tem că voi fi mers prea departe; mă tem să nu le fi greșit acelor oameni de onoare, ale căror pumnale au vărsat sângele lui Cezar, chiar mă tem. (Cuvintele „pumnale“ și „au vărsat sângele“ trimit la ideea de asasinare. Acum, observați cât de repede prinde sugestia.)

CEL DE-AL PATRULEA ROMAN: Trădători, acei oameni de onoare!

MULȚIMEA: Testamentul! Testamentul!

CEL DE-AL DOILEA ROMAN: Nelegiuiții, ucigașii! Testamentul!

ANTONIU: Am deci aprobarea voastră să citesc testamentul? Apoi să facem un cerc în jurul lui Cezar, pentru a-l vedea cu toții pe cel care a pus la cale acest testament. Să cobor deci? Am siguranța că voi pleca apoi nestingherit?

MULȚIMEA: Coboară.
CEL DE-AL DOILEA ROMAN: Coboară.
CEL DE-AL TREILEA ROMAN: Vei pleca nestingherit.
CEL DE-AL DOILEA ROMAN: Faceți-i loc lui Antoniu, nobilului Antoniu!

Începând să-și dea seama ce influență a căpătat asupra mulțimii, Antoniu intenționează acum să pătrundă în mijlocul oamenilor. El îndepărtează bariera distanței dintre tribună și Forum, ceea ce-l apropie de mulțime. Observați nota de autoritate, deși voalată, pe măsură ce le cere să facă loc.

ANTONIU: Acum, nu avansați, retrageți-vă!
MULȚIMEA: Toată lumea înapoi. Faceți loc!
ANTONIU: Dacă vă încearcă lacrimile, pregătiți-vă să le vărsați acum, căci cu toții știți cine purta cândva mantia din față voastră; mi-aduc aminte de prima dată când Cezar și-a pus-o pe umeri; era într-o seară de vară, în cortul său, în ziua în care depășise rezistența Nervilor, tribul germanic. (Emoție, iubire și patriotism.)

Din acest moment, el face în permanență apel la emoțiile lor, la mila lor, întrucât „mila se înrudește cu iubirea", și el dorește să atâțe văpaia iubirii lor pentru Cezar.

ANTONIU: Priviți, chiar aici s-a-mplântat pumnalul lui Cassius; priviți loviturile pizmuitorului Casca; aici a lovit mult iubitul Brutus; și, odată ce și-a retras din rană lama blestemată, priviți cum s-a prelins sângele lui Cezar, pe măsură ce Brutus fugea către ușă, cuprins de remușcare; căci, o știe oricine, Brutus era ca un înger pentru Cezar; acum judecați. O, Doamne, cât de mult trebuie să-l fi iubit Cezar! Asta a fost, cu siguranță, cea mai grea dintre răni; pentru că, în momentul în care Cezar l-a văzut pe acesta lovind, a simțit cum ingratitudinea este cea care-l doboară, cu o forță infinit mai mare decât orice arme trădătoare; și așa a fost răpusă inima sa aleasă; și, cu mantia înăbușindu-i răsuflarea și simțind cum sângele-i părăsește trupul, mărețul Cezar s-a prăbușit chiar la picioarele statuii lui Pompei, și cum s-a prăbușit, nobile fețe! Apoi ne-am prăbușit cu

toții, otrăviți de gustul amar al trădării mișelești. O, și cum vă mai jeliți și cum vă văd cuprinși de milă; lacrimi divine. Suflete nobile, de ce vă tânguiți cu ochii la odăjdiile stropite cu sângele bravului Cezar? Priviți voi aici, la el, cum zace răpus de trădători. (Acum mulțimea a acceptat deja cuvântul „trădător“ și-l asociază cu conspiratorii.)

PRIMUL ROMAN: Ce imagine deplorabilă!

CEL DE-AL DOILEA ROMAN: O, nobile Cezar!

CEL DE-AL TREILEA ROMAN: O, zi a jeluirii!

PRIMUL ROMAN: O, câtă oroare!

CEL DE-AL DOILEA ROMAN: Fi-vom răzbunați!

MULȚIMEA: Răzbunare! Găsiți-i! Dați-le foc! Omorâți-i! Tăiați-i! Moarte trădătorilor!

Acum, el a ajuns la cel de-al treilea pas: dorința. Gloata manifestă aceeași dorință cu a lui. Chiar în acest punct, un agent mai puțin abil pierde șansa de-a definitiva o tranzacție. Asta pentru că el confundă dorința cu voința, pentru că încearcă prea din timp să-și atingă obiectivul și-și intimidează potențialul client, încă dinainte de a-l duce pe acesta la pasul al patrulea și, evident, nu se bucură de o aprobare deschisă.

Antoniu însă, ca un comerciant abil, a reușit să-și apropie auditoriul; și-și încheie cuvântarea abrupt, pentru a nu le permite adversarilor să influențeze starea de spirit a mulțimii, răsturnând raportul de forțe. El și-a păstrat cel mai puternic argument la urmă, pentru a se asigura că bunăvoința mulțimii este câștigată. Observați asul ascuns în mânecă, pe măsură ce cuvântarea se încheie:

ANTONIU: Răbdare, nobile auditoriu.

PRIMUL ROMAN: Liniște! Să-l ascultăm pe nobilul Antoniu.

CEL DE-AL DOILEA ROMAN: Îl vom asculta, da, îl vom urma, da, vom muri împreună cu el.

ANTONIU: Buni prieteni, dragi prieteni, să dăm ghes imboldului revoltei. (Consolidându-le dorința.) Cei care au întreprins așa ceva sunt oameni de onoare. Ce rațiuni i-au îndemnat la asta, ei bine, n-aș putea preciza; ei sunt

oameni înțelepți și de onoare și vor încerca să se justifice în fața voastră.

Observați, acum, cât de sinuoase sunt anumite cuvinte folosite de el aici și cât de fidel este transmisă mulțimii propria viziune asupra caracterului conspiratorilor.

ANTONIU: N-am venit, bunii mei prieteni, să vă amăgesc; eu nu sunt un orator tot atât de bun precum Brutus; eu sunt, cum deja v-ați convins, un om simplu, dintr-o bucată, un om care și-a iubit prietenul acum mort; și asta, ei știu foarte bine, ne-a făcut să vorbim despre el; pentru că eu nu am nici agerimea, nici limbajul, nici valoarea, acțiunea, determinarea sau forța necesare pentru a face sângele să clocotească în oameni, eu spun doar ce-mi vine pe limbă; eu vă spun ceea ce deja cunoașteți foarte bine; eu vă arăt rănile scumpului nostru Cezar, sărmane, sărmane guri, căci ele vorbesc de la sine; dacă, prin absurd, eu aș fi fost Brutus, iar Brutus ar fi fost Antoniu, acel Antoniu v-ar fi răscolit sângele și-ar fi lins toate rănile lui Cezar, pentru a zgudui însăși temelia Romei și a instiga la revoltă.

MULȚIMEA: Revoltă va fi!

PRIMUL ROMAN: Îi vom pune foc casei lui Brutus!

CEL DE-AL TREILEA ROMAN: Să mergem deci! Haideți, toată lumea, găsiți conspiratorii!

ANTONIU: Ascultați-mă, prieteni! Ascultați ce-am de spus!

MULȚIMEA: Liniște, toată lumea! Să-l ascultăm pe Antoniu. Nobilul Antoniu!

ANTONIU: Dragi prieteni, mergeți să împliniți o voie pe care nici n-o cunoașteți; să fi meritat, cu-adevărat, Cezar afecțiunea voastră? Ei bine, nici asta n-o știți; vă voi spune eu, atunci; ați uitat cu toții de testamentul de care vă vorbeam.

Intenția lui, încă de la bun început, fusese să citească testamentul, însă a vrut mai întâi să le inducă dorința pentru asta, alături de o mentalitate proprice pentru realizarea acestui lucru. Iată asul ascuns în mânecă, păstrat până-n ultimul moment.

Mulți agenți de vânzări, nerăbdători să înșire calitățile propriilor bunuri, își joacă acest as mult prea devreme, înainte ca potențialul client să fie pregătit. Dacă eventualul cumpărător nu este atras în joc încă de la bun început, nu pot urma decât minusuri în strategia de vânzări și, implicit, ratarea acesteia. El se grăbește către cel de-al patrulea pas, fără a-l acoperi eficient pe cel de-al treilea, ceea ce duce, de cele mai multe ori, la eșec.

Antoniu face acum apel la cupiditatea și avariția celor din fața sa, defecte omenești extrem de comune.

MULȚIMEA: Chiar așa, testamentul! Să mai zăbovim puțin, pentru a vedea ce scrie în testament.

ANTONIU: Iată testamentul și sigiliul lui Cezar! El îi oferă fiecărui cetățean roman, fiecăruia, 75 de drahme.

CEL DE-AL DOILEA ROMAN: Nobilul Cezar! Crunt îl vom mai răzbuna.

CEL DE-AL TREILEA ROMAN: O, divinule Cezar!

ANTONIU: Răbdare, vă rog.

MULȚIMEA: Liniște!

ANTONIU: Mai mult, el v-a lăsat splendidele sale alei, copăceii și arbuștii plantați chiar de el, pe malul Tibrului; pe toate vi le-a lăsat vouă și ale voastre vor fi pe vecie; ce plăcere, să vă plimbați în tihnă, contemplând la mărețul Cezar! Când va mai veni, oare, un altul?

PRIMUL ROMAN: Niciodată, niciodată. Haideți, să mergem, să mergem! Îi vom arde trupul în altar și vom lua torțe cu care vom incendia casele trădătorilor. Ridicați-i trupul!

CEL DE-AL DOILEA ROMAN: Haideți, mergeți să pregătiți focul!

CEL DE-AL TREILEA ROMAN: Dărâmați tribuna!

CEL DE-AL PATRULEA ROMAN: Dărâmați ferestre, forumuri, orice! (Cetățenii ies, purtând trupul pe brațe.)

Acum a ajuns la cel de-al patrulea pas. I-a determinat să acționeze potrivit dorinței sale. Și-a atins țelul.

Dacă vă structurați strategia de vânzare după liniile generale în baza cărora a

fost conceput acest discurs, urmând fidel pașii ce duc la concluzie, facilitând progresul la fel de alert, comasându-vă argumentele după o structură la fel de logică, inducând un plus de forță cu fiecare pas, demontând concurența și eliminând orice șansă de reacție, asigurându-vă că dețineți controlul pe parcursul întregii campanii, succesul este garantat!

CAPITOLU 10
Putere de convingere *versus* forță

RĂZBOAIELE MONDIALE N-AU FĂCUT decât să demonstreze lumii întregi inutilitatea forței ca mijloc de influențare a minții omenești. Fără a intra în detalii sau a face trimiteri la nenumăratele cazuri din istorie, nu este un secret pentru nimeni că fundamentul filosofiei germane din ultimii 40 de ani s-a concentrat eminamente pe ideea de forță. Doctrina potrivit căreia forța este cheia a fost supusă unui experiment de rang global și a dat greș lamentabil.

Corpul omenesc poate fi supus coerciției prin forță, nu la fel stau lucururile însă și cu mintea omenească. Nimeni nu poate comanda mintea unei persoane normale, echilibrate, dacă persoana respectivă decide să-și exercite dreptul divin de a-și controla propriile gânduri. Din nefericire, nu sunt mulți cei care să-și exercite acest drept. Grație sistemului nostru educațional deficitar, oamenii trec prin viață fără să descopere potențialul inimaginabil pe care-l găzduiește mintea lor. Din când în când, se întâmplă câte ceva, fapt ce poate fi considerat mai degrabă un accident, care trezește o persoană și o determină să-și descopere plusurile și modul în care le poate exploata în dezvoltarea profesională. Și ce credeți că se întâmplă: se naște un geniu!

Există un anumit punct în care mintea omenească încetează a mai evolua ori explora, dacă nu intervine ceva din afara sferei cotidianului, care s-o „împingă“ dincolo de obstacolul întâlnit. La anumite persoane, acest punct intervine la un nivel inferior, la altele, la un nivel superior. Sau undeva la mijloc. Persoana care descoperă o cale de a-și stimula creierul, de a-și trezi spiritul și de-a se mobiliza pentru a depăși acest punct de cotitură prezintă toate șansele de-a atinge succesul și faima, atât timp cât eforturile sale sunt

de natură constructivă.

Cel care izbutește să descopere o cale de a-și stimula mintea, trecând, astfel, peste acel punct de cotitură, fără efecte secundare adverse, reprezintă o adevărată binecuvântare pentru rasa umană, una fără precedent. Desigur, nu facem referire aici la stimulente fizice ori narcotice. Acestea vor produce întotdeauna un efect temporar, ajungând chiar să distrugă mintea. Noi facem referire la un stimulent mental, precum acela ce provine din interesul, dorința, entuziasmul, iubirea autentică.

Persoana care ajunge să realizeze acest lucru se apropie considerabil de rezolvarea dilemei. Poți face aproape orice cu un om căruia ai învățat să-i influențezi deciziile. Mintea poate fi asemănată cu un ogor întins. Un ogor fertil ce produce întotdeauna o recoltă a cărei calitate o dau semințele sădite acolo. Prin urmare, problema este să înveți cum să faci o selecție atentă a soiului potrivit și a manierei de plantare, pentru ca sămânța să prindă rădăcini puternice și să se dezvolte în voie. În fiecare zi, sădim semințe în propriile minți, ba chiar în fiecare oră, în fiecare secundă, doar că o facem promiscuu și mai mult sau mai puțin inconștient. Trebuie să învățăm să facem asta după un plan bine pus la punct, în conformitate cu un șablon prestabilit! O sămânță lăsată la voia întâmplării va produce o recoltă la voia întâmplării! Lucrurile sunt cât se poate de simple.

Abundă cazurile în care oameni cu frica lui Dumnezeu, oameni așezați, au devenit criminali înrăiți, notorii. La fel, există și o mulțime de cazuri în care criminali de cea mai joasă speță, așa-zișii paria, au devenit cetățeni cu spirit civic, chiar întreprinzător. În fiecare dintre aceste cazuri, transformarea ființei umane s-a petrecut la nivel mental. Omul și-a creat în propria minte, dintr-un motiv sau altul, o reprezentare a dorinței sale dominante, transformând-o în realitate. Ca idee, dacă o reprezentare a oricărui gen de mediu, condiții sau lucru se formează la nivel conștient și dacă mintea se concentrează susținut pe aceasta, pe o perioadă îndelungată, dublată de dorința intensă de realizare a obiectivului propus, nu mai este decât un pas până la transpunerea reprezentării în formă fizică. Acesta este un principiu

pe care am avut ocazia să-l studiem în lecția despre autosugestie.

Războiul[4] a scos la iveală tendințe senzaționale ale minții umane, ce trimit la lucrări psihologice care tratează tocmai mecanismul funcționării acesteia. În cele ce urmează, avem exemplul sugestiv al unui tânăr muntean rudimentar, necivilizat, neșcolit și nedisciplinat.

Și-a apărat religia. Acum e erou de război.

Cei din Clubul Rotary intenționează să-i dăruiască o fermă lui Alva York, puitorul de capcane neștiutor de carte, din Tennessee

George W. Dixon

„Un capitol cu tente de romantism al războiului ilustrează modul în care Alva Cullom York, un puitor de capcane neștiutor de carte din Tennessee, a devenit erou fruntaș al Corpurilor Expediționare Americane din Franța.

York este originar din regiunea Fentress. El a trăit printre muntenii aspri din codrii seculari din Tennessee. Nu există nici măcar o cale ferată acolo. Primii săi ani îl arătau ca pe un personaj nesăbuit. Era ceea ce pe atunci se chema un pistolar. Trăgea fără greș cu pistolul, iar dibăcia lui la trasul cu pușca făcuse de mult înconjurul focurilor de tabără de prin părțile locului.

Într-o bună zi, o grupare de factură religioasă și-a stabilit așezământul în comunitatea în care își duceau zilele York și ai săi. O sectă mai neobișnuită, care luase drumul munților în căutare de noi adepți, însă metodele adoptate de către acești evangheliști de orientare nouă inspirau trăire intensă și ardere spirituală. Ei îl denigrau pe păcătos, pe nelegiuit și pe șarlatan. Și dădeau ca pildă religia Domnului.“

Alva sub harul divin

„Alva Cullom York i-a lăsat pe toți membrii comunității cu gura căscată într-o noapte, lăsându-se în genunchi spre pocăință.

Venerabilii se agitau în scaunele lor, iar femeile își întindeau gâturile nerăbdătoare, urmărindu-l pe York luându-și de coarne propriii demoni în negura muntelui.

Eroul nostru a devenit un propovăduitor fervent al noii religii. S-a transformat într-un însuflețitor al mulțimii, un lider religios al comunității și, cu toate că rămăsese la fel de faimos pentru meșteșugul său în mânuirea armelor, nu mai inspira teamă nimănui, căci el

luase drumul celor drepți.

Când suflul războlului a atins și plaiurile uitate din Tennessee și muntenii s-au văzut în fața perspectivei «înrolării», York a devenit tot mai trist și gânditor. Nu putea accepta ideea de-a omorî o altă ființă umană, chiar la vreme de război. Biblia îl învățase «să nu ucidă». Pentru el, aceasta era litera legii. Și-așa i-a mers faima de «implacabil».

Ofițerii desemnați să strângă recruți din acea zonă și-au dat seama că York nu va fi ușor de convins. Ei știau foarte bine că acesta era de nestrămutat odată ce luase o decizie, așa că trebuia abordat altfel decât recurgând la amenințări și opresiuni."

Războiul pentru o cauză nobilă

„Așa că au mers la York și i-au arătat *Biblia*, spunându-i că războiul susține o cauză nobilă: a libertății. Ei au manevrat abil discuția către punctul în care deja devenea clar că York fusese convocat de o forță superioară pentru a-i elibera pe cei din jur, pentru a le oferi sprijin copiilor și femeilor inocente, pentru a le conferi alinare celor surghiuniți și săraci, pentru a răpune proverbiala «bestie» din scripturi și pentru a propovădui în lume doctrina și spiritul creștine. Acum totul luase forma unei confruntări armate între adepții binelui și hoardele de demoni. Diavolul se pregătea să cucerească întreaga lume cu ajutorul instrumentelor sale, Kaiserul și generalii din subordinea lui.

Ochii lui York au căpătat dintr-odată o lucire stranie. Mâinile sale păreau deodată un cleşte uriaş. Fălcile i-au clămpănit înfricoşător. «Kaiserul, a şuierat el printre dinți, el este bestia! Asupritorul femeilor și al copiilor! Îl voi trimite de unde-a venit, numai să-l iau în bătaia puștii!»

Și-a luat pușca pe umăr, și-a sărutat mama în semn de rămas-bun și i-a spus că prilejul revederii se va ivi doar atunci când îl va fi fost trimis pe Kaiser pe lumea cealaltă.

Așa că el a luat drumul taberei de campanie, unde a dus la îndeplinire cu meticulozitate și supunere toate ordinele primite.

Măiestria sa în trasul la țintă a stârnit admirație. Camarazii erau de-a dreptul uluiți de priceperea sa. Aceștia nu-și imaginaseră că un puitor de capcane pe jumătate sălbatic putea să treacă drept un țintaș de elită în tranșeele din prima linie.

Astfel York a devenit legendă. Generalul Pershing l-a numit cel mai valoros soldat de pe front. Eroul nostru a obținut toate distincțiile, inclusiv Congressional Medal, Croix de Guerre, Légion d'Honneur. A înfruntat trupele germane fără pic de teamă. Asta pentru că

lupta pentru afirmarea religiei, pentru sacralitatea propriului cămin, pentru protejarea femeilor și copiilor, pentru păstrarea idealurilor doctrinei creștine și pentru ajutorarea celor săraci și oprimați. Pentru el frica nu exista. Curajul său neasemuit a impulsionat mai bine de un milion de oameni și toată lumea a început să vorbească despre neobișnuitul erou neștiutor de carte, din Tennessee.

Pagini întregi din ziarele și revistele vremii vorbeau despre faptele sale de arme. Sursele susțineau că el capturase o sută de germani pe care-i strunise în pas de marș, de parcă ar fi fost o turmă de oi de prin munții pe care-i părăsise. Germanii cădeau precum veverițele din regiunea Fentress, mâna viteazului neșovăind nicio clipă.

Cu câteva săptămâni în urmă, un ziar din Nashville a delegat un reporter pentru a merge în munții unde se născuse York, ca să afle noutăți despre eroul de pe două continente, chiar de la mama acestuia. Bătrâna l-a întâmpinat cu bunăvoință, mărturisind că tocmai primise o telegramă de la Alva, în care acesta spunea că «lucrurile mergeau strună și solda era mai mult decât mulțumitoare». Devenise soldat în toată regula.

Tot ce se spunea despre Alva îi era complet străin femeii. Ce rost aveau toate acelea? Poate că reușise să ucidă zeci de nemți și să captureze încă mai mulți. Dar oare nu pentru asta plecase? Ea nu putea înțelege cum de se făcea o așa de mare tevatură pentru un lucru de genul acela."

Ochii lumii, ațintiți asupra lui Alva York

„Doar că ochii întregii lumi sunt îndreptați tocmai către flăcăiandrul dintr-o bucată, de pe dealurile din Tennessee. El este întruchiparea calităților măreațe, care au ieșit la iveală în momentele de cotitură ale istoriei Americii, națiune ce s-a impus la marginea lumii occidentale, a supus sălbăticia și s-a identificat cu simbolul libertății universale.

Clubul Rotary a propus cumpărarea unei ferme, pentru a i-o ceda lui York în semn de recunoștință. Redactorul-șef al unui ziar din Nashville și, totodată, președinte al unei filiale locale a Clubului Rotary a venit cu propunerea ca tânărul combatant din Tennessee să fie recompensat pentru eroismul lui cu ceva mai substanțial decât o medalie. Ca urmare, ferma a fost declarată pe numele președintelui Wilson, urmând să treacă în posesia lui York, potrivit planului inițial.

Fred T. Wilson din Houston, născut în apropiere de Fentress, se simte peste măsură de mândru pentru faptele de arme ale vechiului său concetățean. El mai spune că va fi prezent la

recepția de primire a lui Alva, care se va ține în Nashville. Și încheie spunând că acesta va primi și o distincție politică, în biroul local din Tennessee, desigur, dacă va fi de acord cu această propunere.“

Vorbim despre cazul unui tânăr muntean care, dacă ar fi fost abordat într-o manieră oricât de puțin diferită, mai mult ca sigur c-ar fi respins ideea înrolării și, cel mai probabil, ar fi ajuns să nutrească atât de multă ură față de propria națiune, ceea ce l-ar fi făcut, poate, să trăiască de cealaltă parte a legii, profitând de orice prilej pentru a se răzbuna.

Însă cei care au luat legătura cu el cunoșteau foarte bine principiile după care funcționează mintea umană. Au știut cum să-l manipuleze pe York, plecând chiar de la adversitatea pe care și-o inoculase eroul la nivel mental. Tocmai acesta este punctul în care mii de oameni, pe fondul unei înțelegeri superficiale a acestor principii, sunt catalogați drept criminali și ținuți la distanță, fiind considerați periculoși și viciați. Cu ajutorul sugestiei, asemenea oameni ar putea fi influențați pozitiv, ca în cazul lui York, ajungând să facă ceva folositor și productiv pentru ceilalți.

În încercarea de-a vă înțelege și a vă manipula propriile minți, ca să căpătați determinarea pentru atingerea țelurilor propuse, rețineți că, fără excepție, orice vă irită și vă provoacă stări de mânie, ură, antipatie sau cinism este cât se poate de distructiv și reprobabil pentru voi.

Niciodată mintea voastră nu va da randament maxim sau măcar acceptabil, dacă n-ați învățat în prealabil cum s-o controlați și s-o protejați de pericolul mâniei și fricii!

Aceste două elemente negative, mânia și frica, sunt extrem de distructive și, permițându-le să coexiste la nivel mental, rezultatele vor fi, cu siguranță, nesatisfăcătoare și mult inferioare capacității voastre de productivitate.

În capitolul despre mediu și obișnuință, am învățat că mintea individuală e influențată de diverse sugestii și factori de mediu, ba chiar că mințile prezente în cadrul unei mulțimi se raliază la sugestiile provenite de la figura dominantă. Domnul J.A. Fisk ne oferă un exemplu deosebit de interesant

despre influența sugestiei în procesul misionar, potrivit căreia toate mințile la nivel de mulțime se contopesc într-una singură.

Sugestia și misionarismul

Psihologia modernă a demonstrat că fenomenele „misionarismului“ sunt mai degrabă fizice decât spirituale, ba am putea spune chiar nefiresc de fizice. Autoritățile în domeniu certifică faptul că excitația la nivel mental provocată de îndemnul „misionarului“ la unire cu harul divin ține de sfera sugestiei hipnotice, și mai puțin de trăirea religioasă. Iar aceia care au avut ocazia să studieze subiectul mai în detaliu susțin că această excitație, menită să înalțe mintea și să exalteze spiritul, servește mai degrabă confuziei și degradării mentale și pervertirii spiritului, târându-l în anormalul frenezie psihice și emoționale. De fapt, potrivit unor observatori dedicați fenomenului, „misionarismul“ este clasificat, pe fondul „mediului“ hipnotic, ca un exemplu tipic de intoxicație psihică și isterie excesivă.

David Starr Jorden, rector la Stanford, este celebru pentru remarca: „Whiskeyul, cocaina și alcoolul produc o stare temporară de euforie, la fel cum se întâmplă și în cazul misionarismului.“ Profesorul William James, de la Harvard, psiholog eminent, spune: „Misionarismul este chiar mai periculos pentru individ decât patima băuturii.“

Sper să fie bine înțeles că, în acest articol, termenul „misionarism“ este folosit cu semnificația restrânsă a trăirii tipic religioase produse de fenomenul în discuție, neexistând nicio intenție de a face trimitere la trăirea religioasă mai veche și apreciabilă, asociată cu grupările puritane, luterane și altele din trecut. O lucrare de referință tratează subiectul „misionarismului“ după cum urmează mai jos.

> „Cu toate că n-au fost întotdeauna numiți așa, misionarii și-au făcut simțită prezența încă de pe vremea apostolilor și până în perioada Reformei, uneori fiind atât de rău tratați, încât s-au văzut nevoiți să se îndepărteze de biserică și să formeze diverse secte; în alte situații, și vorbim în special de constituirea ordinelor monahale, ei au fost primiți în sânul bisericii, acționând ca un întreg. Impulsul spiritual care a condus la Reformă și impulsul antagonic,

care a dus la naşterea Companiei lui Isus, au fost, ambele, forme de misionarism. Oricum, termenul «misionarism» capătă cu-adevărat culoare pe fondul activităţii spirituale din rândul bisericilor protestante. Mişcarea lui Wesley şi Whitfield de aici şi din Anglia, începând cu anul 1738, a fost eminamente misionaristă. De atunci, s-au ivit nenumăraţi misionari, de diverse confesiuni. Mijloacele adoptate de aceştia au fost rugăciunile adresate Sfântului Duh, întâlniri prelungite deseori până după miezul nopţii, cuvântări tulburătoare, de regulă, ţinute de profani, şi discuţii întârziate, pentru convingerea celor mai naivi. În definitiv, s-a dovedit că unii dintre aceşti aşa-zişi convertiţi rămâneau fideli doctrinei, alţii renunţau, totul pe fondul unei apatii generale. Au fost şi cazuri în care anumite persoane mai sensibile au fost cuprinse de crize ori de leşinuri. În prezent, astfel de manifestări morbide sunt dezaprobate şi, ca urmare, ele sunt tot mai rare."

Pentru a conştientiza principiul după care funcţionează sugestia în ceea ce priveşte întâlnirile misionare, trebuie să înţelegem, în primul rând, ce reprezintă psihologia mulţimilor. Specialiştii în domeniu ştiu că psihologia mulţimilor, văzute ca un tot unitar, diferă considerabil de cea a indivizilor care formează mulţimile respective. Există o mulţime de indivizi separaţi şi o mulţime auxiliară, în care natura sensibilă a fiecărui membru pare să reacţioneze şi să fuzioneze cu natura celorlalţi membri. Diferenţa dintre prima mulţime şi cea de-a doua constă în influenţa exercitată de atenţia până la cel mai mic detaliu, ori de starea emoţională, ori de interesul comun. Când intervine această schimbare, mulţimea se transformă într-un individ auxiliar, al cărui nivel de inteligenţă şi control emoţional este puţin peste nivelul celui mai puţin dotat membru al respectivei mulţimi. Oricât de surprinzător i s-ar părea cititorului neavizat, acest aspect este demonstrat şi recunoscut de psihologii momentului; şi, în baza lui, au fost scrise o mulţime de eseuri şi articole. Caracteristicile predominante ale acestei „conştiinţe auxiliare" a mulţimii sunt: sugestibilitate excesivă, reacţie la stimuli emoţionali, imaginaţie vie şi acţiune determinată de imitaţie — toate proprietăţi mentale manifestate universal de omul primitiv. Pe scurt, mulţimea dă dovadă de atavism, ori revenire la trăsăturile timpurii ale rasei.

În cartea *Psychology of the Aggregate Mind of an Audience*, Gideon H. Diall

susține că mintea unui auditoriu care ascultă un orator cu prestanță se supune unui proces mai curios, să-i spunem „fuzionare“, prin care toți indivizii prezenți, pierzându-și pe moment particularitățile, într-o măsură mai mare său mai mică, sunt reduși, efectiv, la unul singur, ale cărui caracteristici se confundă cu ale unui tânăr impulsiv de 20 de ani, condus, de regulă, de idealuri mărețe, însă deficitar în tot ceea ce înseamnă rațiune și voință. Gabriel Tarde, renumit psiholog francez, avansează teorii similare.

În lucrarea *Fact and Fable Psychology*, profesorul Joseph Jastrow spune:

> „În producerea unei asemenea mentalități, un rol deosebit de important îi revine unui factor încă nemenționat, puterea contagiunii mentale. Eroarea, la fel ca adevărul, găsește în mulțimi un mediu favorabil. Fiecare se simte în largul lui în reciprocitate. Nu există formă de contagiune mai dăunătoare ca structură, mai dificil de prevenit, mai potențatoare de bacili letali cum este contagiunea mentală — frica, panica, fanatismul, rebeliunea, superstiția, eroarea. Pe scurt, ne vedem obligați să completăm vasta gamă de factori care conduc la pervertirea minții cu amorțirea forței vitale, a spiritului de observație, a rațiunii chiar, ce apar atunci când respectivul individ face parte dintr-o mulțime. Oratorul abil știe că este mai ușor să cucerească un auditoriu mai larg, asta pentru că, pe lângă altele, este mai lesne să capete admirația și simpatia oamenilor, să-i facă să-și lase deoparte personalitatea și să se abandoneze spiritului permisiv. Se pare că, în anumite împrejurări, spiritul unui auditoriu, la fel ca rezistența unui lanț, este dat de cel mai slab membru al său.“

În lucrarea *The Crowd* [*Psychologie des foules*], profesorul Gustave Le Bon spune:

> „Sentimentele și ideile tuturor persoanelor din cadrul unui auditoriu iau una și aceeași direcție, iar personalitatea lor se volatilizează. O minte colectivă prezintă cât mai clar, temporar, desigur, caracteristicile vizate. Auditoriul devine ceea ce, în lipsa unei formulări mai inspirate, aș numi o mulțime organizată sau, mai bine zis, una privită sub raport psihologic. Ea se transformă într-o entitate separată și intră sub incidența legii unității mentale a mulțimilor.
>
> Cea mai frapantă particularitate a unei mulțimi privite sub raport psihologic este următoarea: indiferent de indivizii care o constitue, indiferent de stilul de viață, de ocupația,

de caracterul ori de inteligența acestora, simplul fapt că au suferit, cu toții, o transformare la nivel de mulțime îi plasează în postura de minte colectivă, ceea ce-i determină să simtă, să gândească și să acționeze într-o manieră complet diferită față de cum ar fi făcut-o la nivel individual. Se remarcă existența anumitor idei și trăiri care nu capătă expresie, ori care nu se transformă în acțiuni concrete, decât în cazul în care vorbim de minte colectivă. La nivel de mulțime, se face remarcată stupiditatea, nu inteligența nativă. Când vorbim de minte colectivă, aptitudinile oamenilor și, implicit, individualitatea lor sunt mai puțin reliefate.

Potrivit celor mai valoroase observații pe această temă, un individ care a participat efectiv la activitățile unei mulțimi constată că are o mentalitate foarte asemănătoare cu starea de fascinație pe care o încearcă aceia aflați sub hipnoză. Personalitatea conștientă a dispărut efectiv; voința și discernământul, la fel. Toate trăirile și gândurile sunt la discreția hipnotizatorului. Sub influența sugestiei, individul va accepta ideea realizării anumitor acțiuni cu o deosebită impetuozitate. Acest aspect se dovedește mai pronunțat în cazul mulțimilor, pentru simplul fapt că sugestia, una și aceeași pentru fiecare individ constituent al mulțimii, capătă tărie grație reciprocității. De cele mai multe ori, însuși faptul că un individ face parte dintr-un grup organizat îl aduce pe acesta cu câteva trepte mai jos pe scara civilizației. Privit separat, el poate fi considerat un om elevat; în contextul mulțimii, el este un barbar, adică o creatură care acționează doar în baza instinctului. El deține spontaneitatea, violența, ferocitatea, precum și ardoarea și eroismul proprii ființelor primitive, cu care pare că vrea să se identifice tocmai pe fondul acelei lejerități prin care se lasă purtat în a comite acte străine naturii și intereselor sale. Un individ, în cadrul unei mulțimi, este un grăunte între alți grăunți de nisip, pe care vântul îl spulberă după bunul-plac."

În lucrarea *Primitive Traits in Religious Revivals*, profesorul Frederick Morgan Davenport susține următoarele:

„Mintea colectivă se aseamănă bizar de mult cu aceea a unui om primitiv. Majoritatea indivizilor constituenți ai mulțimii se pot dovedi mult avansați în ceea ce privește trăirile, gândurile, caracterul; cu toate acestea, rezultatele sunt mereu aceleași. Stimularea reclamă neîntârziat acțiune. Rațiunea trece în plan secund. Vorbitorul calculat, rațional, cade în dizgrație în fața oratorului care speculează abil emoția. Mulțimea gândește în imagini, iar discursul trebuie să îmbrace tocmai această formă, pentru a-i deveni accesibil. Imaginile nu

sunt corelate pe cale naturală și se substituie una alteia ca diapozitivele unui diascop. Ceea ce rezultă de aici are, bineînțeles, o influență considerabilă asupra imaginației.

Mulțimea are la bază și este guvernată de trăire, nu de rațiune. Trăirea este liantul natural, întrucât oamenii se diferențiază considerabil mai puțin sub acest aspect, decât raportat la intelect. De asemenea, este adevărat că, în cadrul unei mulțimi de o mie de indivizi, volumul de emoții generate la un moment dat este mult mai mare decât volumul ipotetic obținut prin cumularea emoțiilor tuturor indivizilor, luați unul câte unul. Explicația este aceea că atenția mulțimii este întotdeauna îndreptată către anumite idei esențiale, pe cale circumstanțială ori grație abilității oratorului — idei cum ar fi «mântuirea», la întrunirile cu caracter religios —, și fiecare individ participant este marcat de emoție, asta nu doar pentru că ideea ori cutuma respectivă îl impresionează, ci și pentru că acesta este conștient că toți indivizii din grup cred în acea idee ori cutumă și sunt, la rândul lor, marcați. Astfel, volumul individual de emoții crește considerabil și, odată cu el, volumul de emoții la nivel de mulțime. Și, cum se întâmpla în cazul minții primitive, imaginația este cea care eliberează forța simțirii, care, uneori, se poate transforma în entuziasm exacerbat ori în frenezie demonică."

Cel care studiază sugestia va descoperi că participanții la o întrunire cu caracter spiritual nu sunt doar supuși efectelor „orientării de grup", determinate de „psihologia mulțimilor", ceea ce-i face să manifeste, evident, un spirit mai puțin combativ, ci sunt, de asemenea, influențați de cele două forme extrem de bine potențate ale sugestiei mentale. Pe lângă sugestia de autoritate exercitată de liderul spiritual, deosebit de importantă, de altfel, și exploatată la maximum într-o manieră foarte asemănătoare cu cea practicată de hipnotizatorul profesionist, se mai evidențiază și sugestia imitării, exercitată asupra fiecărui individ prin forța combinată a unității mulțimii.

Cum observa Émile Durkheim cu ocazia studiilor sale în materie de psihologie, individul comun se simte „intimidat de masa" formată în jurul ori în fața sa și experimentează o influență psihologică particulară, exercitată de ceilalți indivizi, raportat la propria persoană. Nu numai că respectivul individ prezintă tendința de a urma sugestiile predicatorului și îndemnurile acoliților săi, însă acesta este supus și atacului neîntrerupt de sugestii cu

caracter imitativ venite din partea tuturor celor care experimentează diverse trăiri pe care le manifestă deschis. Pentru ca întreaga turmă să se pună în mișcare, este nevoie de puterea exemplului dat de lider, de vocea plină de rezonanță a păstorului, de sunetul tălăngii oii fruntașe, pe fondul spiritului de turmă, care face ca o oaie să sară doar pentru că o alta din fața ei a făcut întocmai (și asta până ce va fi sărit și ultima oaie din turmă). Aceasta nu este o exagerare: în condiții de restriște, de groază sau de emoții puternice de orice fel, oamenii manifestă reacții specifice spiritului de turmă și au tendința de a „se îmbulzi", precum vitele și caii.

Cel care este obișnuit cu munca experimentală dintr-un laborator de psihologie observă imediat analogia dintre fenomenele bazate pe sugestia religioasă și hipnotică. În ambele cazuri, atenția și interesul se îndreaptă către elementele procedurale mai neobișnuite; misterul și înfiorarea sunt induse cu ajutorul anumitor cuvinte, menite să inspire aceste stări; simțurile devin tot mai obosite de scandările pline de emfază și spirit autoritar; și, în cele din urmă, sugestiile sunt proferate într-o manieră poruncitoare, influențabilă, cu care sunt familiari cei care studiază sugestia hipnotică. În ambele cazuri, subiecții sunt pregătiți pentru influența și impunerile finale cu ajutorul sugestiilor anterioare, mai nuanțate, cum ar fi „ridică-te" sau „uită-te aici" etc., în cazul hipnotizatorului, și „toți cei care cred că așa-și-pe-dincolo să se ridice" ori „toți cei care caută să devină mai buni să se ridice" etc., în cazul practicantului de cult. Subiecții influențabili sunt, astfel, obișnuiți a se supune sugestiei, la un nivel intermediar. Și, în sfârșit, sugestia cu caracter poruncitor: „Haide sus, sus! După mine: sus, haide! Am zis haide, haide, HAIDE!" etc., care-l determină pe subiect să se ridice de îndată în picioare și să urmeze îndemnul ca prin vis, prezintă aproape aceleași particularități cu domeniul experiențelor, sau ședințelor, hipnotice, pe de-o parte, și cu acela al convertirii religioase cu caracter senzațional, pe de cealaltă. Fiecare abil practicant de cult ar putea deveni un hipnotizator abil și fiecare hipnotizator abil ar putea, la rândul lui, deveni un abil practicant de cult, dacă și-ar pune în minte acest lucru.

Dacă vorbim de convertire religioasă, persoana care transmite sugestiile beneficiază de avantajul că poate depăși până și ultimul dram de împotrivire din partea auditoriului, apelând la sentimente și emoții. Predici care pun accent pe influența maternă, a căminului, a divinității; cântece care spun: „Da, măicuță, am să fiu acolo"; și referiri la diverse evenimente spirituale din viața cuiva, care au scopul de a-i reduce pe indivizi la starea de răspuns emoțional și de a-i impulsiona să devină tot mai susceptibili la sugestii similare, repetate. Tinerii și femeile isterice sunt cei mai receptivi la sugestiile bazate pe emoție. Reacțiile lor sunt manipulate, iar voința este supusă, totul prin intermediul predicilor, al cântecelor și al aluziilor făcute de acoliții practicantului de cult.

Cele mai sacre amintiri de natură spirituală sunt readuse la viață pe moment și se încearcă inducerea unor stări din trecut. „Oare pe unde-o fi rătăcind băiatul meu astă-seară?" este o formulă ce stârnește lacrimi în ochii multora pentru care imaginea maternă este sfântă, iar prezentarea mamei ca trăind o stare permanentă de iluminare angelică, la care copilul neconvertit încă nu are acces decât mărturisind credința adevărată, reprezintă un instrument magistral de impulsionare a maselor. Frica este, și ea, invocată în acest proces — este adevărat, nu în aceeași măsură, însă cu o atenție deosebită și într-un mod mai subtil. Teama că un neconvertit ar putea muri brusc planează asupra auditoriului și astfel se naște întrebarea: „De ce nu acum, de ce nu chiar în această seară?", pe fundalul imnului: „O, de ce mai aștepți încă, scumpe frate?" Cum spune și Davenport:

> „Este bine cunoscut faptul că apelul la imagini simbolice amplifică substanțial emoția generală a unui auditoriu. Discursul practicanților de cult abundă în simboluri: crucea, coroana, aureola angelică, iadul, cerul. Imaginația vie, trăirea și credința puternice sunt mentalități favorabile sugestiei, ca și impulsului de-a acționa. De asemenea, este adevărat și că influența exercitată de o mulțime, fidelă, în general, ideilor proferate, capătă un caracter coercitiv sau intimidant asupra individului supus greșelii. Se constată existența unei pretinse conversiuni semnificative, ce pornește inițial de la ceva mai mult decât această formă de presiune socială, dar care nu poate fi realizată deloc în absența sa. În cele din urmă,

> suprimarea tuturor ideilor străine de filonul convertirii religioase este încurajată prin rugăciune și predică. Așa că există o susceptibilitate pronunțată la sugestie. Când, la aceste condiții de conștientizare negativă din partea auditoriului, se adaugă o figură dominantă de lider, cu un potențial hipnotic considerabil, ca John Wesley ori Charles Grandison Finney, sau una cu o personalitate persuasivă și charismatică, precum George Whitfield, este foarte probabil să fie exercitată o influență asupra anumitor indivizi din cadrul mulțimii, care cochetează cu ideea de ocult ori hipnoză. Și, chiar când nu se ajunge la acest punct, tot se constată existența unei sugestibilități pronunțate, în același timp firești."

Persoanele care prezintă semne că ar fi fost marcate de predica practicantului de cult sunt, ulterior, supuse procesului de „șlefuire", condus de acesta ori de acoliții săi. Ele sunt împinse să renunțe la propria voință și s-o „încredințeze Domnului". Li se spune: „Lăsați-vă cugetul în mâinile Domnului, acum, chiar acum, în minutul de față", „Credeți acum cu tărie și vă veți mântui" sau: „Nu simțiți că e momentul să vă dăruiți lui Isus?" etc. Sunt convocați la rugăciunea comună; sunt cuprinși pe după umeri, făcându-se apel la orice manieră de sugestie emoțională, persuasivă pentru a-l convinge pe cel supus greșelii să-și „predea voința".

În *The Psychology of Religion*, Edwin Diller Starbuck vorbește despre un număr de cazuri în care diverși oameni au fost supuși unei astfel de convertiri religioase. Una dintre persoane relatează:

> „Părea că propria-mi voință era, pur și simplu, la cheremul celorlalți, în special al oficiantului. Nimic nu mai ținea de rațiune. Totul se transformase în trăire. Apoi, a urmat un răstimp de beatitudine. Mă supusesem ideii de-a face bine și de-a interacționa cu ceilalți. Starea de exaltare morală a încetat. Ceea ce a urmat a fost o reacceptare a religiei ortodoxe."

Davenport vine cu un răspuns la argumentarea că metodele tradiționale de influențare a maselor la o întrunire cu caracter religios s-au pierdut cu timpul, odată cu teologia rudimentară a trecutului:

> „Insist asupra acestui aspect aici pentru că, în vreme ce apelul la frica irațională a dispărut, cu timpul, la întrunirile cu caracter religios, nu s-a întâmplat la fel și cu metoda hipnotică. Mai degrabă, se poate spune că avem de-a face cu o intensificare și cu o consolidare

conștientă a acesteia, pe fondul anulării vechii frici. Și nu poate susține nimeni cu adevărat că o astfel de forță este «spirituală» la modul propriu, ci, mai degrabă, este nefirească, transcendentală și obscură. Iar metoda în sine trebuie revizuită în amănunt, pentru a putea aduce vreodată un beneficiu de ordin spiritual. Este de-a dreptul primitivă și ține de regnul animal și de mijloacele instinctive de fascinație. La această formă brută, autentică, face apel felina când se aruncă asupra păsării lipsite de apărare și vraciul indian când intră în transa dansului inițiatic. Când este folosită, cum s-a întâmplat de nenumărate ori, pentru manipularea copiilor, de altfel, influențabili prin natura lor, ea nu are nicio justificare, ba devine chiar extrem de ofensatoare din punct de vedere mental și moral. Eu, unul, nu înțeleg cum ar putea emoțiile violente și folosirea sugestiei în forma ei brută să aducă vreun rezultat pozitiv, cu atât mai puțin în cazul celor mai viciați nelegiuiți; și, indiscutabil, raportat la categorii mai mari ale populației, apelarea la asemenea mijloace nu este decât un abuz în practica psihologică. Așa că suntem extrem de atenți la orice fel de potențială conduită negativă în obstetrică. Recomandarea ar fi ca practicantul respectiv să aibă în vedere o pregătire riguroasă și severă, tocmai pentru că rolul său este acela de-a conduce procesul deosebit de delicat al nașterii unei noi ființe.“

Unii dintre adepții metodelor convertirii religioase, recunoscând, totodată, că sugestia mentală deține un rol extrem de important fenomenologic vorbind, susțin că orice obiecție de genul celor enumerate în articolul de față nu e validă raportat la metodele convertirii, având în vedere că sugestia mentală, după cum bine se știe, poate fi aplicată atât în scopuri nobile, cât și în scopuri meschine — în beneficiul ori în detrimentul unei persoane. Plecând de la această premisă, respectivii spun că sugestia mentală cu caracter de convertire religioasă este o metodă unanim acceptată sau, altfel spus, „un berbec cu care pot fi dărâmate zidurile fortăreței unde sălășluiește diavolul“. Doar că, odată analizată în detaliu, această afirmație prezintă anumite minusuri. În primul rând, s-ar părea că încearcă să descopere mentalitățile emoționale, nevrotice și isterice induse de metodele convertirii, odată cu înălțarea spirituală și cu influxul de moralitate, proprii unei experiențe religioase autentice. Întotdeauna se caută o paritate — obscurul razelor lunii metafizice în balanță cu razele revigorante și însuflețitoare ale

soarelui metafizic. Faza hipnotică tinde să devină una de „trezie spirituală“. Persoanele care au studiat cele două clase de fenomene în discuție știu că între ele există o diferență ca de la pol la pol.

Pentru a înțelege cam în ce direcție bate vântul religiei moderne, vă prezentăm următorul articol, din volumul numit *Religion and Miracle*, ieșit de sub penița doctorului George A. Gordon, oficiant la New Old South Church, din Boston:

> „Ideea de practică religioasă tipicizată, transpusă în tot ceea ce înseamnă organizații, învățături și icoane care alimentează speranța bunului creștin, sistemul de propagandă și anularea ori suprimarea oricărui gen de critică obiectuală, apelul nemijlocit la simțire și la mijloace complet străine de orice înseamnă har divin și mântuire sunt de-a dreptul condamnabile. Lumea așteaptă revelația, fiorul, simplitatea și adevărul profetului poporului evreu; așteaptă suflul divin și energia morală a predicatorului doctrinei creștine; îl așteaptă pe învățătorul care, asemenea lui Cristos, își va propovădui învățăturile cu har și spirit nobil.“

În vreme ce au existat, fără îndoială, o mulțime de oameni atrași în primă fază de trăirile înălțătoare ale misionarismului, pentru ca apoi să ducă o viață merituoasă, religioasă, potrivit naturii lor spirituale înalte, nu puține sunt cazurile în care convertirea religioasă a produs un efect trecător în rândul celor atrași de fiorul spiritual și, odată dispărut acesta, s-a instalat o indiferență, dacă nu chiar o aversiune față de sentimentul religios. Reacția se poate compara, de regulă, cu acțiunea inițială. Consecințele „recidivării“ sunt binecunoscute pretutindeni, în toate bisericile, odată realizat procesul de convertire. Uneori, se constată doar trezirea unei susceptibilități la stimularea emoțională, ceea ce-l împinge pe individ să parcurgă diverse stadii de „convertire“ și o fază de „recidivă“, după ce intensitatea experienței de grup ajunge să scadă.

Mai mult, este dovedit psihologic că persoanele care au experimentat stimulii și excesele emoționale proprii convertirii religioase tipice devin, ulterior, mult mai înclinate spre diverse „dogme“, curente și religii

neautentice. Adepții nenumăratelor grupări pseudoreligioase de aventurieri și impostori din ziua de azi nu sunt alții decât convertiții cei mai plini de ardoare și cei mai entuziasmați. Acești falși profeți sau mesia, care au început să apară tot mai des în America și în Anglia în ultimii 50 de ani, provin aproape în întregime din rândul acelora care au „experimentat“ fervoarea reînnoirii spirituale în bisericile ortodoxe. Nimic altceva decât vechea pregătire a subiectului care urmează a fi supus hipnozei. Această formă de intoxicare la nivel emoțional este deosebit de periculoasă pentru tineri.

Nu trebuie uitat că perioada adolescenței este una în care natura mentală a individului este supusă unui număr semnificativ de schimbări. Este o perioadă în care se dezvoltă natura mentală, natura sexuală și natura religioasă a individului. Condițiile deja existente încurajează beția metafizică a întrunirilor religioase, a ședințelor de hipnoză cu caracter dăunător. La această vârstă, orice stimulare emoțională excesivă, combinată cu o doză de mister, teamă și înfiorare, produce, de cele mai multe ori, condiții morbide și anormale. Cum bine punctează și Davenport: „Nu este loc pentru șocul spaimei ori pentru chinul remușcării. Asemenea excese religioase de zel nu pot decât adânci, în special în rândul femeilor, tendința către morbiditate și isterie, către sumbru și nesiguranță.“

Mai există și alți factori ce influențează relația strânsă dintre fanatismul religios și anormala stimulare de natură sexuală, deloc străine celor care studiază acest subiect, însă asupra cărora nu vom insista aici. În acest sens, dorim să-l citățm din nou pe Davenport:

> „La vârsta pubertății, se constată existența unui proces organic ce stimulează aproape simultan atât latura sexuală, cât și pe cea spirituală. Cu toate acestea, nu avem dovezi că ultima ar fi determinată de prima. Însă știm cu siguranță că acestea două sunt interconectate în cadrul procesului fizic, ajungând să urmeze cursuri diferite și, dată fiind perioada extrem de delicată despre care vorbim, ajungând să se influențeze una pe alta la cel mai mic stimul. O interpretare adecvată a acestui important argument poate ajuta la explicarea multor evenimente din trecut — inexplicabile pentru un număr considerabil de oameni —, precum practici de cult, întruniri ale capilor comunității etc. Această așa-zisă lucrare diavolească,

care le-a dat atât de mult de furcă înaintașilor noștri, nu depășește, în realitate, sfera legilor - psihologice și fizice. A o înțelege înseamnă a avea oricând soluția la îndemână."

Însă oare ce spun specialiștii în domeniu despre reînnoirea spirituală a viitorului — noua convertire — reînnoirea adevărată? Vom apela tot la ajutorul profesorului Davenport, întrucât deja și-a dovedit autoritatea în domeniu. Acesta susține:

„În opinia mea, întrunirile cu caracter cult nu vor mai avea același impact și forță coercitivă în încercarea de anulare a voinței și rațiunii individului. Influența întrunirilor religioase publice se va îndrepta mai mult către latura indirectă, neostilă. Nu va mai fi un secret pentru nimeni că hipnoza și lipsa opțiunii slăbesc puterea de concentrare, prin urmare, nu se va mai încerca influențarea capacității decizionale a individului, sub vaporii amețitori ai exaltării, ai contaminării și ai sugestiei. Convertiții pot fi în număr mare. Sau în număr mic. Însă numărul lor nu va fi stabilit în funcție de capacitatea predicatorului în materie de hipnoză, ci, mai degrabă, în funcție de iubirea lui creștină pentru fiecare bărbat și femeie. De un lucru putem fi siguri însă, zilele efervescenței religioase și ale exaltării înfocate sunt pe sfârșite. La orizont, mijesc zilele pietății constructive, necondiționate, până la jertfa de sine. Onestitatea, mila față de semeni, smerenia în fața lui Dumnezeu, iată adevăratul divin din om!

Experiența religioasă este o evoluție în sine. Parcurgem drumul existențial de la rudimentar și primitiv la rațional și spiritual. Și, mai spune Paul, fructul spiritual la deplină maturitate nu este valul subliminal, alunecarea în inhibiție, ci tocmai iubirea, bucuria, pacea, devotamentul, bunătatea, mărinimia, credința, blândețea în rațiune — autocontrolul."

Note:

4. Aici Napoleon Hill face referire la Primul Război Mondial, referire care se va păstra şi în continuare. (*N. trad.*)

CAPITOLUL 11
Legea compensației

MIZA ACESTUI CAPITOL, la fel ca miza întregii publicații pe care o aveți în față, este să vă ajute pe voi, bărbați ori femei, să vă luați adio de la toate experiențele neplăcute, de la greutăți, eșecuri și alte lucruri mizerabile, să vă pună pe umeri mantia bogată a adevărului și a unei înțelegeri grație căreia eforturile voastre vor fi, în cele din urmă, încununate de succes și fericire, precum și să vă facă să valorificați experiențele pe care le-ați ratat în această viață. (Editorul)

Legea compensației nu face discriminări. Ea poate opera atât împotriva celor bogați, cât și împotriva celor săraci. Este tot atât de imuabilă ca legea gravitației. Dacă n-ar fi așa, planeta pe care o numim Pământ nu s-ar mai roti mereu și mereu prin timpul și spațiul incomensurabil, păstrându-și cursul neschimbat. Legea în cauză este forța nivelatoare care echilibrează „balanța veșniciei" și ține planetele la locul lor.

Legea compensației nu permite existența golurilor sau a zonelor vide nicăieri în univers. Când ceva este luat dintr-o parte, este înlocuit cu altceva.

> *Moartea unui prieten drag, a soției, a fratelui, a iubitei ori a iubitului, care, la început, nu părea să fie decât o privațiune, ia, ceva mai târziu, aspectul intervenției unui ghid sau unui geniu, fiindcă, de cele mai multe ori, revoluționează modul în care am trăit până atunci, pune punct unei perioade a copilăriei sau a adolescenței care aștepta să fie încheiată, răstoarnă obișnuințe domestice ori un întreg stil de viață, făcând loc altora noi, mult mai favorabile dezvoltării caracterului!*
>
> Emerson

Citiți eseul lui Emerson despre compensație. Vă va implânta în minte fundamentele dezvoltării acelei calități dezirabile în cel mai înalt grad, și anume, ceea ce este îndeobște numit „echilibru", sau „simț al măsurii",

însușire caracteristică persoanelor care au atins culmile realizării în domeniul afacerilor, al industriei sau în alte profesii.

Legea compensației nu se grăbește niciodată, ba, de multe ori, împarte atât binecuvântări, cât și nenorociri de-a lungul unor perioade mari de timp. Ceea ce este luat, în chip de pedeapsă, de la o generație este oferit următoareia, drept recompensă. Tot ce i se ia unui individ i se dă înapoi urmașilor lui, ori generației ca întreg. Legea compensației nu înșală niciodată, nici nu tolerează înșelăciunile. Ea ține cont până și de ultimul bănuț, revendică datoriile și plătește recompensele cu o exactitate invariabilă.

> Iubirea, frumusețea, bucuria și adorația apar, dispar și reapar în sufletul fiecărui om, și asta la nesfârșit.

Fărădelegea și pedeapsa cresc din aceeași sămânță.

Războiul mondial a fost un șoc extraordinar și o pierdere incomensurabilă pentru întreaga lume, dar putem, deja, să întrezărim avantajele compensatorii care derivă din el.

De exemplu, am conștientizat nebunia încercării de-a „impune“ o dictatură fără consensul celor conduși, prin așa-numitele drepturi „divine“. Ne-au fost amintite celebrele cuvinte ale lui Lincoln referitoare la „guvernarea poporului, de către popor și pentru popor“ și am realizat că ideea lui stă în picioare.

Am conștientizat, de asemenea, absurditatea intoleranței religioase și rasiale; faptul că toți oamenii, indiferent de religie sau rasă, pot să lupte pentru o cauză comună. Am învățat acest lucru pentru că am văzut cum catolicii, protestanții, evreii și cei care nu erau adepți ai iudaismului au luptat unii lângă alții fără să le pese de rasă ori de religie. Într-un fel sau altul, nu putem să nu credem că spiritul toleranței va învinge în relațiile zilnice dintre oameni, și asta fiindcă am învățat, odată cu războiul, nu doar că acest lucru este posibil, ci și că a fost cel mai cuminte fapt pentru toți.

Tot în urma războiului, am învățat că unul dintre cele mai importante obiective în viață este să ne purtăm corect unii față de ceilalți aici, pe pământ, ca să ne primim răsplata virtuților acum, în loc să așteptăm să ne parvină pe lumea cealaltă, despre care nu știm nimic. Acest fel de-a fi va genera un sentiment de toleranță cum n-a mai existat vreodată pe pământ.

Ce alt gând mai bun ar putea răsări în mințile oamenilor? Ce filosofie mai profundă și mai plină de sens decât credința că mare parte din răsplata virtuții poate fi primită aici și acum, respectând legea compensației, ghidându-te după ea?

Legea compensației răsplătește, dar și pedepsește! Pedeapsa, ca și răsplata, vine sub orice formă posibilă. Uneori pare a fi autoindusă, alteori pare să vină grație unor cauze ce nu pot fi ținute sub control, dar de venit vine, într-un fel ori altul. Una dintre formele de manifestare a legii pe care nicio ființă umană n-o poate evita este prin intermediul propriei conștiințe. Pedeapsa survine adeseori în conștiință (ori în imaginație), atunci când pare să lipsească în realitatea exterioară. Ca dovadă, ce poate fi întărită de milioane de alte cazuri, citiți mărturisirea de pe pagina următoare, făcută de un funcționar bancar care a fugit cu o sumă mare de bani și a fost urmărit de „lege“, de nemiloasa lege a compensației, timp de 18 ani, și analizați, pe măsură ce citiți, felul în care funcționează această lege.

La sfârșitul celor 18 ani, s-a reîntors în Statele Unite. Forța vitală care-l susținuse până atunci începea să se ofilească; curajul, care l-a ajutat să facă față încercărilor și aventurilor prin care a trecut, începea, acum, să-l părăsească. Se simțea îmboldit să se întoarcă la locul furtului. Nu putea merge decât într-o singură direcție. Corabia se îndreptă, așadar, spre casă.

Într-o dimineață, călătorul nostru se duse la șeriful orașului în care se născuse, spunându-i pur și simplu:
„Sunt Bill Jones.“
„Încântat de cunoștință, domnule Jones“, spuse șeriful, fără să-și dea jos picioarele de pe birou.

Fugarul rămase împietrit.
„Cu ce vă pot fi de folos?“, întrebă omul legii, zâmbind strâmb.
„Nu înțelegeți, zise Jones. Eu sunt individul pe care-l căutați de atât amar de vreme.“
„Nu eu, prietene“, replică șeriful, dându-și seama că vorbește cu un individ pe jumătate nebun.
„Așa e, poate că nu dumneavoastră. A trecut atât timp de-atunci, chibzui cel reîntors“, frecându-se la ochi. „Eu sunt cel care a furat trei mii de dolari de la Banca Merchants Loan.“
„Bine, și ce-i cu asta?“, vru șeriful să știe. „Banca asta nu mai există de zece ani.“

Fugarul avu un moment de șovăială și ceru permisiunea să se așeze. Ezită mult timp, iar șeriful nu-l mai slăbea din ochi. Arăta exact ca un om măcinat de o problemă gravă, care se lupta să scoată la suprafață cine știe ce mister adânc și teribil.

Pedeapsa autoindusă

„Aveți registrul cu persoanele urmărite?“, îl întrebă pe șerif.
„Mda.“
„Îmi puteți face o favoare?“
„Sigur că da.“
„Uitați-vă în dosarul din luna iulie, de acum 18 ani, și căutați-l pe Bill Jones, urmărit pentru furtul de la Merchants Loan.“

Șeriful începu să răsfoiască hârțoagele vechi de 18 ani. Nu era nici urmă de vreun asemenea caz. O scurtă investigație dădu la iveală faptul că banca nu suflase un cuvânt despre delapidare. Directorii au preferat să ascundă pierderea și să nu riște un scandal. Așa că Bill Jones a pornit-o în jurul lumii, bântuit, timp de 18 ani, de o simplă fantomă, în condițiile în care ar fi putut să trăiască nestingherit în unul dintre statele învecinate, fără să fie observat sau fără să se sesizeze cineva.

„M-am pedepsit singur în toți acești ani“, zise cu amărăciune cel deja bătrân.

„Am fost chinuit în toate felurile imaginabile… pentru nimic. M-am pedepsit singur în toți acești ani!“

O, iată un gând la care ați face bine să reflectați serios! „M-am pedepsit singur.“

Puterea de-a atrage bucuria sau nefericirea se află în inima fiecărui om, ea vine din interior și depinde de măsura în care eforturile respectivei persoane se conformează sau nu legii compensației.

Numai adevărul este veșnic. Toate celelalte trebuie să piară.

Nu există și nici nu va exista vreo lege omenească ale cărei consecințe, odată legea respectivă încălcată, să nu poată fi evitate din când în când de indivizi abili, dar, până acum, nimeni nu s-a dovedit a fi destul de inteligent pentru a neutraliza legea compensației. Această lege funcționează independent de oameni. Atunci când începi să te joci cu ea, șansele de a scăpa de consecințele sale scad din ce în ce mai mult, asta dacă nu te apuci serios de studiul ei, având în minte obiectivul de a te conforma principiilor sale!

Răsfoind pagini de istorie, ne dăm seama că marea majoritate a personalităților din trecut, cei ale căror nume au rămas vii după moartea lor, au fost oameni care au suferit mult, care au făcut sacrificii, au avut de-a face cu eșecuri și înfrângeri, și, în ciuda tuturor acestora, au ajuns la capătul existenței fizice cu zâmbetul pe buze și fără vreo urmă de amărăciune în inimile lor.

Paginile de istorie sunt pline de referiri la asemenea oameni, de la Socrate și bărbatul din Galilea, până în prezent, dar un caz care ne solicită atenția în mod special în acest moment, datorită, în primul rând, faptului că personajul este încă în viață, este acela al lui Knut Hamsun, relatat pe scurt în următorul articol apărut în presă:

Un vagabond primește Premiul Nobel pentru Literatură

Premiul Nobel pentru Literatură, în valoare de aproximativ 50 000 de dolari, a fost acordat lui Knut Hamsun, despre care probabil că n-a auzit nici măcar

un american dintr-o sută.

Dar Hamsun a fost, ani de zile, taxator de bilete de troleibuz și hamal în New York. A spălat vase într-un restaurant, s-a angajat în postul de controlor al calității cărbunelui pe un cargobot, a lucrat ca zugrav, ca scriitor de eseuri științifice, ca portar la un hotel și multe altele.

La fel ca O. Henry, ani de zile n-a fost decât un om nenorocit, fără prieteni și fără adăpost, mergând de colo colo, de multe ori fără bani și mâncare, dormind pe băncile din parcuri.

Acum primește cel mai prestigios premiu ce poate fi oferit geniilor literare din lumea întreagă, decernat de un comitet format din experți.

Hamsun a fost concediat din slujba de taxator de bilete de troleibuz fiindcă „nu ținea niciodată minte numele străzilor". Superiorul lui din Chicago spunea despre el că părea prea prost chiar și pentru asta. Așa c-a plecat la New York, unde a lucrat ca docher câteva luni, după care s-a îmbarcat ca marinar pe un pescador, cu direcția Newfoundland. Oriunde mergea, mâzgălea mereu câte ceva pe hârtie.

În sfârșit, a publicat *Pan*, un roman sentimental, de forță epică. Volumul i-a fost tradus în 17 limbi și, în cele din urmă, în engleză.

Cele mai remarcabile romane ale sale sunt *Pământ nou* și *Foamea*. Ultimul nu are nici fir narativ, nici început și nici încheiere. Numele ori vârsta personajului principal nu sunt, nici ele, precizate. Sunt descrise întâmplările prin care trece un individ care nu-și găsește de lucru, într-un mare oraș, nici ca scriitor și nici ca muncitor și care suferă de foame, după ce și-a amanetat aproape toate hainele. La finalul romanului, personajul principal este abandonat, regăsindu-se exact în situația inițială: fără prieteni, fără casă, fără nume. Niciun cititor nu l-ar putea uita vreodată.

Face parte din însăși experiența lui Knut Hamsun.

În prezent, la vârsta de 60 de ani, autorul e recunoscut la nivel mondial, a câștigat un premiu în valoare de 50 000 de dolari, are o pitorească

proprietate în Norvegia și, de acum încolo, porțile îi vor fi asaltate de editori.

Așa cum a spus și Mark Twain, singura diferență dintre adevăr și ficțiune este aceea că ultima trebuie să se limiteze la ceea ce este posibil. Adevărul însă nu.

> Bărbații și femeile încep să conștientizeze că, pentru a-și găsi fericirea, nu este nevoie să aștepte venirea unei lumi despre care nu știu nimic și care se află în spatele cumplitei cortine a morții.

Cu adevărat, vă spunem iarăși, puterea provine din greutăți și eșecuri! Aceasta poate părea o teorie nejustificată în momentul în care ne înfruntăm „greutățile și eșecul", dar toți cei care au trecut prin asemenea experiențe gândesc cu totul altfel.

Puterea mea va lua naștere în mine, iar eu voi recunoaște clipa aceasta, dacă voi avea mereu în minte realitatea legii compensației, care lucrează veșnic; dacă fac acest lucru, voi ști că „puterea mea" se va armoniza cu relațiile pe care le stabilesc cu semenii.

Zece ani de observații îndelungi m-au învățat o mulțime de lucruri în ceea ce privește funcționarea legii compensației. Am văzut cum a așezat oameni pe cel mai înalt vârf al ceea ce este îndeobște numit succes și am văzut cum i-a răsturnat și cum i-a rostogolit înapoi în jos, de unde-au pornit.

Acum 12 ani, am avut plăcerea de a cunoaște un bancher din Washington, D.C. Acest om și-a început viața profesională ca stomatolog, iar soarta părea să-i surâdă. În plus, a pornit o mică afacere care consta în împrumuturi de sume mici de bani, cu dobânde exorbitante. A avut un asemenea succes, încât a bus bazele unei bănci în cadrul căreia el ocupa funcția de președinte, fapt ce i-a conferit un mare prestigiu și forță financiară. A ajuns să-și extindă afacerea și să achiziționeze o serie întreagă de proprietăți imobiliare, făcând un profit considerabil în urma fiecărei tranzacții. Curând însă, oamenii au început să se plângă de dobânzile sale cămătărești și de metodele pe care le aplica în afaceri. Cu toate acestea, dacă priveai situația din exterior, bancherul părea să prospere și să devină din ce în ce mai puternic.

Eu eram, pe atunci, unul dintre clienții băncii lui. Când aveam nevoie de bani, îmi împrumuta cu regularitate, iar dobânzile pe care mi le stabilea erau moderate, și nu le depășeau pe cele ale celorlalte bănci. Deseori mă întrebam de ce era atât de corect față de mine, în timp ce cu ceilalți părea total lipsit de scrupule. Eu aveam, pe atunci, o școală de ingineri mecanici, care mergea destul de bine.

Am început să înțeleg, încetul cu încetul, motivele pentru care acest bancher se purta atât de onest cu mine. Își dorea școala de ingineri mecanici și, în final, chiar a obținut-o. În momentul în care mi-a împrumutat o sumă de bani despre care știa că depășește puterile mele financiare, mi-a cerut să garantez cu firma pe care o dețineam. Tranzacția a fost un adevărat șoc pentru mine; însă, dacă e s-o privesc prin prisma anilor care au urmat, ea a reprezentat, cum se spune, partea bună a necazului, poate chiar cel mai bun lucru care mi se întâmplase până în acel moment, căci m-a scos definitiv dintr-o afacere care nu mă ajuta câtuși de puțin să-mi dezvolt latura morală a personalității și nici să pun bazele unor relații de bună conviețuire între oamenii de pe întregul mapamond, așa cum încerc să fac în prezent.

N-aș putea demonstra că acest eșec temporar a constituit o parte a unui amplu proiect de orientare a eforturilor mele într-o direcție cât mai constructivă, însă, dacă vreo forță a pus în aplicare un astfel de plan, nici c-ar fi putut s-o facă mai bine! Ceea ce mi-a fost luat în urmă cu zece ani am recâștigat din plin în ultimii trei, patru ani. Legea compensației a reglat conturile în ceea ce mă privește, iar răsplata pare să vină și în continuare.

Dar mai există un motiv, un altul, pentru care am adus vorba despre acest bancher. Acum doi ani, am fost într-o scurtă vizită la Washington. E firesc să vrei să te întorci în locurile în care, cu vreme în urmă, ai avut parte de mari bucurii ori de mari dezamăgiri. Când am ajuns în Washington, în timp ce hoinăream fără țintă pe strada Fourteenth, mă gândeam să-l caut pe bancher, presupunând, desigur, că o să aflu diverse lucruri despre afacerea lui și c-o să-i găsesc banca și mai puternică, și mai prosperă — în concordanță cu ceea ce știam de acum zece ani.

Când am ajuns la clădirea unde fusese sediul băncii, am aflat că aceasta dăduse faliment și că bancherul ieșise definitiv din afaceri. În superba clădire ce găzduise banca se afla, acum, o cantină!

Am mers pe strada Fourteenth până la vila de 75 000 de dolari pe care o avea bancherul cu zece ani în urmă, dar nici aceasta nu-i mai aparținea. Era, acum, locuită de alți oameni.

Cercetările au dovedit că fostul bancher de succes a căzut, aproape peste noapte, la statutul de la care pornise, din motive care nu-i păreau nimănui prea clare!

Decăzuse și era definitiv ieșit din afaceri!

O mână tăcută și grea se lăsase peste capul lui și bancherul se dăduse la fund, în pofida tuturor resurselor de care dispunea. În spatele acelei mâini stătea forța invocată de toți clienții pe care-i avusese banca, de toate văduvele care-și ipotecaseră bunurile, de toți proprietarii pe care-i deposedase.

Emerson spunea, cu atâta înțelepciune:

> „Orice exces atrage cu sine o înfrângere, orice defect duce la un exces. Orice satisfacție își are reversul său, pentru orice rău, există un bine echivalent. Oricărei plăceri resimțite îi revine, drept corespondent, suferința cauzată de abuzuri. Orice rațiune își are nebunia sa. Odată cu fiecare pierdere, ai primit ceva în schimb; și pentru orice ai câștigat, a trebuit să plătești. Când veniturile celor bogați cresc, odată cu ele cresc și cheltuielile. În cazul în care cel care agonisește ajunge să aibă prea mult, natura își ia partea ei din averea cu care i-a înzestrat mintea și sufletul, iar, în final, îl ucide pe cel în cauză. Natura urăște monopolul și excepțiile de la regulă. Marea face tot posibilul să-și retragă cele mai semețe valuri, la fel cum diferitele condiții meteorologice au, în permanență, tendința de a se echilibra. Aer există pentru toți. Cei puternici, cei bogați, cei norocoși, cu toții sunt, în esență, plămădiți din același pământ.“

Atunci când primul meu asociat a încetat să-și mai îndrepte atenția spre umanitarismul și idealurile înalte care m-au determinat să editez revista *Hill's Golden Rool*, iar dolarii ajunseseră să fie, pentru el, mai presus de orice

principii și dorința de-a le fi de ajutor celorlalți a cedat locul aceleia de-a agonisi cât mai mult, am ales să merg pe alt drum decât el. Asta a însemnat, practic, că pierdeam doi ani de muncă. A însemnat că erau necesare stabilirea unor noi legături, semnarea unor noi angajamente — altfel spus, că trebuia să-mi iau munca de la început. Doar trei luni trecuseră de la pasul pe care vă spuneam că l-am făcut, hotărându-mă deci să mă îndepărtez o dată pentru totdeauna de acea lume în care dolarul era deasupra principiilor, a umanității și chiar a individului, și am fost răsplătit din plin pentru decizia luată. O furtună năvalnică de proteste s-a abătut asupra fostului meu partener, din partea celor care-și dăduseră seama ce se întâmplase cu adevărat, aceiași care mi-au oferit mie imediat ajutorul lor necondiționat.

> Ce muncă mai înălțătoare decât aceea de a-i face pe oameni să-și preschimbe veșmintele ponosite ale eșecului și suferinței în costumele elegante care le vor încununa, în final, toate eforturile?

În lumina experiențelor pe care tocmai le-am adus în discuție și având în vedere toate observațiile pe care le-am făcut, punându-le în legătură unele cu altele, mă văd nevoit să spun, clar și răspicat, că, acolo unde principiul stă în calea câștigului material, rămâne doar un singur lucru de făcut, și anume, supunerea față de principiu; acolo unde cauza individuală intră în conflict cu cauza umanității ca totalitate, trebuie să susțineți cauza umanității! Toți cei care doresc să se afirme trebuie să-și sacrifice, temporar, dorința de afirmare proprie, dar, la fel de sigur cum soarele răsare la est și apune la vest, răsplata lor justă va veni mai târziu, atunci când legea compensației se va reîntoarce către ei.

Unul din cele mai eficiente moduri de-a învăța un copil că ibricul fierbinte de cafea îl poate frige este să-i explicați, în detaliu, că toate suprafețele fierbinți ard, apoi să vă întoarceți la treburile voastre și să-l lăsați să vadă singur, cu degetele lui, cum stă treaba de fapt. Lecția va fi învățată. Până și unii dintre noi, „copii mari“ fiind, ne învățăm lecțiile absolut la fel.

CAPITOLUL 12
Regula de aur: secretul realizării depline

ACEST ARTICOL A ÎNCEPUT să se contureze în mintea editorului în timp ce asculta spusele unui eminent om de știință, care i-a captat într-o așa măsură atenția, încât n-a mai avut liniște până în momentul în care n-a așternut cuvintele pe hârtie. Acest articol ar putea constitui cheia spre realizarea deplină și spre înțelegerea la care ați râvnit toată viața.

Ieri am luat prânzul cu un om extrem de erudit. Timp de mai bine de două ore, l-am ascultat vorbindu-mi despre filosofia lui de viață.

Această persoană este un scientolog cunoscut în toată lumea.

El a făcut două afirmații care, în orice caz, păreau a se contrazice una pe cealaltă. Mai întâi, a zis că nu există niciun panaceu care să vindece relele din lumea de azi.

Apoi, mi-a vorbit despre structura corpului uman și despre fascinanta lui dezvoltare dintr-o singură celulă. Mi-a făcut o scurtă prezentare a drumului parcurs de celulele care compun corpul uman, apoi mi-a explicat cum cooperează milioane și milioane de astfel de formațiuni microscopice pentru a ține organismul viu și sănătos, în conformitate cu o lege invariabilă.

A fost o expunere cum nu se putea mai interesantă. Acest eminent om de știință a făcut-o să fie astfel prin exemplele sale elocvente și prin comparațiile făcute. În punctul culminant al expunerii, a zis un lucru important, care a făcut ca acest articol să prindă formă în mintea mea. A spus că organismul uman n-ar fi sortit morții, dacă nu s-ar întâmpla ca unele dintre celule să înceteze a mai coopera cu celelalte. Mi-a spus că, atât timp cât există cooperare armonioasă între diferitele grupuri de celule care

intră în alcătuirea corpului uman și atât timp cât fiecare categorie de celule își continuă activitatea care-i cade în sarcină, organismul va rămâne perfect sănătos.

În tot acest timp, eu încercam să compatibilizez afirmația lui cum că n-ar exista niciun leac universal care să vindece bolile din zilele noastre cu aceea conform căreia, dacă toate celulele infime care constituie organismul ar continua să coopereze într-un mod armonios, corpul uman ar trăi la nesfârșit.

Întrezăream, cu ochii minții, un principiu fundamental care ține nu doar de diversele grupuri de celule, ci de întreaga rasă umană. Eminentul om de știință m-a făcut, în mod inconștient, să meditez la lucruri străine preocupărilor mele de până atunci, și până când să ne despărțim, am ajuns la o concluzie, pe care v-o împărtășesc, cu sentimentul că simpla analogie pe care o voi fi făcut vă va permite să înțelegeți ceea ce am înțeles eu în timp ce-l ascultam pe interlocutorul meu vorbindu-mi despre un principiu la fel de riguros ca însăși legea gravitației: anume acela că există un leac universal pentru toate bolile din lumea contemporană, iar acesta nu e nici mai mult, nici mai puțin decât principiul ce garantează sănătatea perfectă a corpului uman atât timp cât celulele din care este alcătuit acesta lucrează armonios și prevede moartea în momentul în care o parte dintre celulele încetează să mai coopereze și să funcționeze normal.

Sper că n-am utilizat termeni prea abstracți pentru a exprima exact ceea ce voiam să spun. Pentru a mă face și mai bine înțeles, voi trasa aici aceeași comparație pe care am conturat-o eu însumi în minte în timp ce acest om vorbea.

Am văzut, în imaginație, întreaga rasă umană, toate ființele omenești de pe Pământ adunate într-un singur loc și stând într-o asemenea poziție, încât să formeze conturul unui singur corp uman. De la distanță, această masă efervescentă de oameni ar semăna cu un singur corp enorm. Puteam să întrevăd sănătate, succes și prosperitate pentru întreaga masă de oameni, atât timp

cât nu exista discordie, sau neînțelegere, între indivizii care intrau în alcătuirea întregului. Am văzut o parte dintre acești oameni săpând pământul, în timp ce alții îl însămânțau, pregătindu-l pentru a produce hrană. Am văzut o parte a indivizilor din această masă enormă lucrând la producția de haine. Apoi i-am văzut pe alții distrându-i pe ceilalți prin muzică și făcându-i să se simtă fericiți și mulțumiți.

O armonie perfectă domnea peste această imagine închipuită.

Fiecare individ avea suficientă mâncare și haine să se îmbrace. Cu toții erau fericiți și mulțumiți. Regretul și suferința nu fuseseră încă descoperite.

Apoi, printr-o comutare bruscă a imaginației, am văzut acest tablou dintr-un alt unghi, unul favorabil comparației cu celulele despre care-mi vorbise omul de știință. Undeva, departe, spre capătul acestei mase umane, într-un punct care ar corespunde întrucâtva cu piciorul uriașei ființe imaginare, am văzut două creaturi minuscule începând să se certe, iar apoi luându-se la bătaie. Alți câțiva aleargă spre ei și se implică în conflictul iscat. Destul de curând, unul dintre picioarele giganticei ființe imaginare își întrerupe complet sarcinile de până atunci, iar *celulele umane* din care e compus el se luptă unele împotriva celorlalte. Încetează să mai coopereze. Nu mai funcționează în mod firesc.

Puțin după aceea, întregul corp începe să resimtă pierderea unui picior. A fost mutilat. Încearcă să meargă, dar nu se mai poate mișca. Alte părți ale lui încep atunci să sufere. Organismul, ca întreg, începe să sufere de foame, pentru că pierderea piciorului îl împiedică să mai asigure producerea hranei.

Încetul cu încetul, acel corp enorm ajunge să fie slăbit și decade. Nu m-am putut abține să fac comparația cu corpul uman, care, atunci când un grup de celule își încetează funcția normală, se simte slăbit, decade, apoi moare.

Există un remediu care adesea dă roade atunci când celulele *încetează să-și mai facă treaba*, iar acest remediu constă în restabilirea armoniei și a cooperării dintre celule, până în momentul în care acestea ajung iar să funcționeze normal.

Este același remediu — poate și singurul în măsură să facă asta — care va salva rasa umană, aducând-o iarăși la un nivel de normalitate, de sănătate și de existență constructivă.

Același principiu al funcționării armonioase, al cooperării micilor celule ale corpului uman, pentru ca individul să se bucure de sănătate, poate fi aplicat cu succes la nivelul întregii rase umane.

> Un înțelept filosof a spus că nu putem blama o întreagă rasă.Dar nici nu ne putem aștepta ca un om să fie, în același timp, un filosof de renume și un mare constructor de mașini.

Ceea ce afectează un om afectează, în aceeași măsură, tot ce-l înconjoară pe acesta; iar ceea ce afectează tot ceea ce-l înconjoară afectează, în aceeași măsură, întreaga umanitate. Ceea ce aduce suferință și foamete într-o familie s-ar putea să nu fie resimțit direct în altă familie, dar puteți fi siguri că o schimbare are, cu toate acestea, loc.

Ultimul război mondial ne-a învățat cât este de absurd să credem că, dacă o singură națiune sau un singur grup de oameni are de suferit, acest lucru nu are niciun fel de repercusiuni asupra întregii lumi. Suportăm cu toții prețul războiului, indiferent de învingători sau de învinși.

Nu numai că plătim cu toții, ci mai împovărăm și generațiile viitoare cu datorii uriașe. Atunci când rasa umană este prinsă în ghearele dizarmoniei, avem cu toții de suferit, exact la fel cum corpul uman se îmbolnăvește din cauza unui mic grup de celule care încetează să coopereze, să funcționeze în bună armonie.

Dar destul cu comparațiile!

Se ne întoarcem la remedii, la temeiul care va aduce pace, armonie și succes în interiorul diverselor grupări de „celule umane“ care constituie întreaga familie de oameni de pe acest pământ.

Acest remediu a fost deja descoperit. Deși nu reprezintă o noutate, este, cu siguranță, un leac garantat. Nu este nici mai mult, nici mai puțin decât filosofia de la baza Regulii de aur.

Ce păcat că facultățile de Medicină, Drept, Inginerie mecanică și toate celelalte nu prevăd în curriculum pregătirea studenților în vederea aplicării Regulii de aur în cariera pe care o va urma fiecare! Ce pierdere uriașă a suferit umanitatea din cauză că am fost învățați să ne raportăm la filosofia Regulii de aur ca la o simplă teorie, în loc s-o concepem ca pe un principiu practic, funcțional, care-i va influența favorabil pe cei care-l înțeleg și-l aplică în domeniul afacerilor, al finanțelor, al industriei și al economiei!

Fiecare medic generalist, chiropractician, osteopat şi orice vindecător de pe acest pământ ar fi trebuit să știe că este absolut necesar să recomande Regula de aur în cantități adecvate, alături de celelalte remedii împotriva bolilor omenești.

De asemenea, toți avocații ar fi trebuit învățați în facultate să rezolve, pe cât posibil, în conformitate cu Regula de aur, cazurile în afara tribunalului. Această regulă ar trebui formulată sub forma unui principiu imuabil și predat în toate facultățile de Drept de pe pământ, iar orice avocat care nu face toate eforturile pentru a-și convinge clienții de avantajul aplicării Regulii de aur în cazul oricărei plângeri a acestora ar trebui să fie imediat considerat un șarlatan!

Și orice profesor de la vreo facultate de afaceri de pe acest pământ ar trebui instruit să-i învețe pe băieții și pe fetele pe care-i îndrumă să aplice Regula de aur în toate relațiile lor de afaceri. Cine n-ar reuși să facă acest lucru ar aduce neajunsuri și ar primi reproșuri de la întreaga comunitate a oamenilor de afaceri!

Ce păcat că specia umană ignoră posibilitatea de a face din Regula de aur fundamentul oricărei afaceri! Lumea n-a acceptat niciodată această filosofie, decât la nivel teoretic, deși ea reprezintă, în mod incontestabil, leacul universal pentru toate bolile existente pe acest pământ, de la cea mai ușoară până la cea mai grea.

Înainte să încep să scriu acest articol, am răsfoit ziarul pe care-l citesc zilnic, iar atenția mi-a fost captată de următoarele chestiuni:

Câine „în arest“, achitat imediat ce linge mâna băiatului

„Judecătorul Daniel Mickey, din Evanston, a dat verdictul de achitare în cazul lui Spug, un câine negru de o rasă necunoscută, acuzat de fapte atroce la adresa lui Arnold Martin, un băiat de 12 ani. Câinele l-a mușcat.

Arnold, fiul lui John C. Martin, care locuiește pe strada Tenth nr. 921, din Evanston, a lăsat un ziar pe veranda lui C.F. Hess, de pe strada Gregory nr. 1335. Când a dat să-și retragă mâna, avea ceva prins de ea. Câinele Spug.

După ce, chiar în fața casei lui Hess, le povestise tuturor cele întâmplate, băiatul i-a spus și tatălui său. Poliția l-a dus pe Spug la secție și a emis un avertisment pe numele domnului Hess.

La tribunal, domnul Martin era cum nu se poate mai furios. Domnul Hess era indignat. Arnold Martin era îndoios. Spug dădea prostește din coadă.

Fără să se gândească prea mult ce face, Arnold Martin a început să-l mângâie pe Spug, iar câinele i-a sărit numaidecât pe genunchi și a început să-i lingă frenetic fața și mâinile. Băiatul abia se abținea să nu izbucnească în hohote de râs, domnul Martin chicotea și el, iar domnul Hess a lăsat o lacrimă să-i cadă pe obraz, cazul fiind, astfel, încheiat.

«Achitat», a hotărât curtea de judecată.“

Sper că înțelegeți, din această știre, ceea ce a înțeles cel care a scris-o aici, atunci când, la rândul său, a citit-o, pentru că ea exemplifică întru totul Regula de aur și arată cât se poate de limpede cum funcționează acest principiu, atunci când este aplicat în mod corect.

Micuțul animal fără minte, căruia noi îi spunem cățel, în mod conștient sau inconștient, a captat energia care guvernează acest univers, face ca stelele să rămână acolo unde le este locul, hotărăște destinul fiecărui om de pe acest pământ și controlează fiecare atom de materie din univers.

Recitiți paragraful anterior, căci el ilustrează o idee profundă care, dacă este adevărată, vă va oferi cheia rezolvării propriilor probleme, dându-vă, totodată, și posibilitatea de-a ajuta întreaga specie umană.

Cățelușul și-a salvat propria viață și a făcut-o aplicând principiul scos în evidență de Regula de aur. Cât timp, Doamne, Dumnezeule, cât timp va mai

trece până când noi, micii copii ai rasei umane, o să învățăm să aplicăm Regula de aur cu atâta măiestrie cum a făcut-o cățelușul? Cât timp va mai trebui să suferim și să ne distrugem unii pe alții, ucigând rasa umană cu invidia și răutatea noastră, cu lăcomia și gelozia care ne caracterizează? Cât timp va mai trebui să suferim și să-i facem și pe urmașii noștri să sufere din cauza noastră, până când să ne dezmeticim și să realizăm că simpla respectare a Regulii de aur va aduce pace și fericire pe pământ?

Nu există și n-a existat război, problemă la locul de muncă ori orice alt conflict între două ființe umane care să nu poată fi rezolat printr-o înțelegere și aplicare corectă a filosofiei de la baza Regulii de aur.

> Evrei și arieni, catolici și protestanți, cu toții suntem frați și nu există niciun motiv pe lume pentru a ne învrăjbi unii împotriva celorlalți, din cauza rasei ori a religiei.

Marea majoritate sunt interesați să determine o altă persoană ori un grup de persoane, membri ai rasei umane, să facă ceea ce-ar vrea ei să facă. Ne pierdem nopțile gândindu-ne și făcându-ne planuri, în încercarea de a-i determina pe alții să facă ceea ne-ar plăcea nouă. Știm cu lux de amănunte cum să facem un milion de dolari, să punem temelia unei mari afaceri, să reducem costurile necesare traiului zilnic ori să ajutăm umanitatea în vreun fel, dacă… și acest etern „dacă“ depinde de următoarele:

Dacă i-am putea determina pe oameni să facă ceea ce ne-am dori noi să facă!

După câte se părea, celor mai mulți dintre noi nu le-a trecut prin minte că ar putea exista o metodă infailibilă prin care să-i determinăm pe ceilalți să facă așa cum vrem noi. După câte s-ar părea, celor mai mulți dintre noi nu le-a trecut prin minte că i-ar putea determina pe ceilalți să fie pe placul lor, și asta fiind, pur și simplu, ei, mai întâi, pe placul celorlalți și persistând în acest comportament, până când vor primi reacția dorită din partea lor!

Ați înțeles semnificația deplină a ideilor pe care tocmai le-ați citit?

Dacă da, meritați toate felicitările, pentru că, de acum înainte, nu se va mai

întâmpla ca vreun om să facă altceva decât ceea ce vă doriți voi să facă.

Veți ști să obțineți ceea ce vă doriți, făcând, mai întâi, pe plac unuia sau mai multor membri ai rasei umane.

Mai mult de-atât, niciodată, începând cu acest moment, nu vă veți mai face vinovați de a fi pus în mișcare un mecanism care să cauzeze suferință, regrete, foamete sau pierderi de orice fel vreunui membru al rasei umane, pentru că veți fi înțeles, în prealabil, că același efect negativ s-ar putea răsfrânge și asupra vouă înșivă.

Dacă veți fi înțeles pe deplin cele spuse mai sus, nu veți pune niciodată pe nimeni într-o situație în care vouă înșivă nu v-ar conveni să fiți puși.

Dacă înțelegeți și aveți încredere în principiul pus mai înainte în evidență, care nu este nici mai mult, nici mai puțin decât Regula de aur pusă în aplicare în viața de zi cu zi, nu veți mai permite niciunuia dintre copiii voștri să crească și să se maturizeze fără a fi învățat și a fi înțeles, în prealabil, avantajele aplicării acestei filosofii.

Sunt perfect conștient că acest mesaj nu este pentru întreaga rasă umană. El poate fi receptat doar de aceia care au ajuns la un nivel de înțelegere suficient de profund, încât să-l poată verifica, prin intermediul propriei experiențe de viață, și să facă, mental, comparațiile necesare pentru a demonstra ceea ce tocmai am explicat. Mesajul meu se adresează în special celor care au încercat și au eșuat, apoi au încercat și au eșuat iar, de mai multe ori, până când, la un moment dat, sunt gata să se dea bătuți și să se întrebe care e motivul pentru care au dat greș de fiecare dată.

Înainte de-a lăsa aceste scrieri din mână, puteți să testați pe propria persoană cât ați evoluat citindu-le. Dacă ignorați această idee, dacă n-o puneți în practică, refuzând, cu încăpățânarea extremă a celui care nu concepe eșecul, să aplicați filosofia de la baza Regulii de aur ca pe o filosofie proprie, a voastră, veți suferi, veți da greș și veți suporta și mai multe necazuri și înfrângeri, fiindcă nu vă numărați printre cei puțini care au învățat că orice efect are o cauză!

Mai este o idee pe care vreau să v-o împărtășesc în rândurile următoare: învățăm mai bine un principiu în momentul în care încercăm să-l explicăm altcuiva. De aceea, ar fi bine să nu vă mulțumiți cu felul în care ați înțeles (până în momentul de față) Regula de aur. Ieșiți pe autostrăzile și drumurile vieții, în magazine și-n fabrici și începeți să le explicați și celorlalți această filosofie. Cu cât veți persevera mai mult în încercarea de a le-o explica și altora, cu atât mai bine o veți înțelege și voi înșivă, până când, în final, veți ajunge să vă convingeți că salvarea umanității de la dezastrul ultim depinde de modul în care specia umană va învăța și va realiza enorma importanță a aplicării Regulii de aur.

Cine va avea cel mai mult de câștigat de pe urma aplicării la nivel universal a acestei reguli? În ce fel ar putea profita fiecare individ în parte de pe urma aplicării Regulii de aur în relațiile cu ceilalți oameni?

Acestea sunt întrebări care ne vin mereu în minte și nu trebuie să renunțăm nicio clipă la încercarea de a le găsi un răspuns. Cel care-și câștigă pâinea muncind zi de zi, nereușind, nici măcar așa, să producă suficient pentru a se hrăni și a se îmbrăca, va găsi Regula de aur greu de aplicat în cazul lui. Pentru că, la fiecare pas, nu vede decât nedreptăți și conspirații împotriva lui. E încredințat că nu este răsplătit îndeajuns, proporțional cu efortul pe care-l depune. Peste tot în jurul lui, vede oameni trăind în condiții net superioare. Se pare că soarta a fost nedreaptă cu el.

Vă rog, acum, să mă urmăriți cu cea mai mare atenție, dat fiind că voi scoate în evidență exact punctul în care milioane de oameni fac o greșeală fatală, ce-i privează de izvorul abundent al fericirii și al succesului, care totuși ar putea fi al lor, însă numai în cazul în care ar înțelege și ar aplica Regula de aur, un principiu fundamental și, de altfel, simplu.

Acești oameni, martori ai soartei nedrepte care i-a condamnat să se zbată și să se chinuie în necazuri și sărăcie, simt foarte acut lovitura injustației ori, cel puțin, lovitura a ceea ce cred ei că este injustețea. Antrenați în această stare de spirit, ei o reflectă în exterior, pe chipurile lor, prin fiecare gest și mișcare,

în fiecare interacțiune cu semenii lor! Fără să conștientizeze, se poartă în așa fel, încât îi fac pe ceilalți să-i perceapă ca având o dispoziție „înnăscută“ spre a respinge pe oricine și a le fi dezagreabili tuturor. Ca urmare a impresiei nefavorabile pe care o fac, nu au prieteni apropiați și nici asociați. Nimeni nu se complică să le facă propuneri sau să le ofere vreo oportunitate. Unii îi evită cât de mult pot. În timp ce-i condamnă, în sinea lor, pe angajați sau pe clienții pe care se presupune că ar trebui să-i servească și să-i satisfacă, angajații și clienții, la rândul lor, fac tot posibilul să găsească mijloace prin care să se dispenseze de serviciile lor, și asta numai din cauza atitudinii respingătoare adoptate în viață de acest gen de persoane despre care vorbim.

Țineți minte: există două tipuri de forțe în acest univers. Cele care atrag și cele care resping! Voi sunteți o forță și, implicit, faceți parte din una dintre aceste două categorii. Fie îi atrageți pe ceilalți, fie îi respingeți. Și, țineți minte încă un lucru, toți cei pe care-i atrageți intră în armonie cu atitudinea voastră față de viață. Tocmai de aceea îi atrageți. Cine se aseamănă se adună. Oamenii bogați și puternici îi atrag pe cei deopotrivă cu ei. Ratații și exclușii îi atrag pe cei deopotrivă cu ei. Acest principiu se aplică fiecărui electron, atom ori moleculă din univers.

A pretinde plata pentru o zi întreagă de muncă în schimbul unei jumătăți de zile de muncă nu este în acord cu Regula de aur. Dacă vă gândiți doar la voi și la familia voastră, uitând de îndatoririle pe care le aveți față de vecini, colegi ori asociați, atunci se cheamă că încălcați Regula de aur. Dacă o persoană vă face un serviciu pentru care nu-i plătiți așa cum se cuvine, se cheamă, la fel, că încălcați regula de care vorbim.

Analizați-vă faptele și vedeți dacă nu cumva comiteți vreuna dintre aceste greșeli fundamentale și, dacă răspunsul este afirmativ, veți ajunge să întrezăriți cauza „ghinionului“ din viața voastră, dar asta numai dacă nu se întâmplă să fiți una dintre acele persoane care se încăpățânează să evite cu orice preț situațiile care le pun față în față cu adevăratul lor fel de-a fi.

Puteți schimba atitudinea pe care o au ceilalți față de voi numai dacă

schimbați, mai întâi, atitudinea pe care o aveți voi față de ei!

Vă rog să citiți încă o dată fraza anterioară. Merită din plin!

Autorul este nevoit să facă o mărturisire, înainte de a încheia: el însuși este convins că acest principiu va funcționa, datorită faptului că l-a pus în aplicare. Nu veți ști niciodată dacă va funcționa sau nu până când nu-l aplicați. Această lecție ar fi putut, la fel de bine, să nu fie scrisă, dacă, în ceea ce vă privește, nu experimentați voi înșivă principiul fundamental pe care-l tratează. La fel, Regula de aur ar putea foarte bine să nici nu existe, dacă, în ceea ce vă privește, n-o puneți în aplicare atunci când interacționați cu cei care călătoresc, pentru un timp, alături de voi pe acest pământ.

Să nu vă pese ce fac alții și nici dacă aplică ori nu Regula de aur. Să nu vă pese de nedreptățile și relele din lume. Să nu vă pese de cei care nu aplică această filosofie atunci când interacționați cu ei. Sarcina voastră este să evoluați și să vă direcționați eforturile către obiectivele pe care doriți să le atingeți. Dacă alții au ales să încalce regula, este ghinionul lor, dar nu veți fi nici voi cruțați, dacă le veți urma exemplul.

Vă voi împărtăși un gând care mi-ar plăcea să se întipărească în mințile tuturor muncitorilor din lume, nu ca mustrare la adresa lor, ci ca sugestie constructivă și utilă care le-ar putea indica drumul către soluția finală a problemelor pe care le întâmpină. Mi-aș dori să am puterea de-a imprima, clar și definitiv, în mințile tuturor muncitorilor din lume adevărul fundamental conform căruia ei n-au nicio șansă de reușită, dacă vor comite din nou și din nou aceeași eroare pentru care ei obișnuiesc să dea vina pe investitori.

A proceda în acest fel nu este conform cu Regula de aur!

Niciun individ și niciun grup de oameni nu se poate bucura de o reușită de durată, dacă aceasta nu este construită pe fundamente solide. E posibil ca, prin mijloace necinstite și fără a respecta Regula de aur, oamenii să obțină un avantaj temporar, însă întotdeauna va exista o circumstanță compensatorie care va lovi chiar în temelia de sub picioarele celor care au obținut un asemenea avantaj.

Înainte de-a încheia, aș dori să vă las în compania unui ultim gând: o religie sau o filosofie care sunt fundamental pasive nu au nicio valoare pentru individ. Pentru a profita de Regula de aur, nu este de ajuns s-o înțelegeți, trebuie s-o și aplicați. Trebuie să le vorbiți și celorlalți despre ea. Trebuie să le explicați și lor avantajele punerii ei în practică. Pentru a profita la maximum de Regula de aur, trebuie să vă faceți un renume în zona în care locuiți, acolo unde încheiați afaceri ori sunteți angajați — renumele de-a fi o persoană care înțelege și aplică regula de fiecare dată când interacționează cu cei din jur.

Dacă înțelegeți puterea din spatele Regulii de aur, veți atrage spre voi mare parte din această putere pe parcursul următoarelor 12 luni, iar ea vă va aduce fericirea pe care o doriți. Puteți aplica această filosofie pentru a avea prosperitate și succes financiar. Ea vă stă la dispoziție în caz că doriți să transformați un dușman în prieten. O puteți pune în joc pentru a urca treptele succesului în justiție, medicină, inginerie sau comerț. Vă poate ajuta să faceți mai mulți bani cu cazmaua și lopata, dacă acestea se întâmplă să fie instrumentele cu care vă câștigați existența.

Nu veți realiza însă niciunul dintre aceste lucruri, dacă nu trăiți în reală armonie cu Regula de aur. Simpla încredere în acest principiu nu este suficientă. Aproape toată lumea crede în el, fără nicio îndoială, însă greșeala pe care o fac milioane de oameni este că, pur și simplu, se raportează pasiv la acesta. Pentru a profita de el, este necesară o abordare activă. Fericirea ce rezultă din aplicarea Regulii de aur poate fi degajată numai și numai prin practică. Simpla încredere în Regula de aur, precum și propagarea filosofiei implicite ei nu au nicio relevanță, în condițiile în care nu reies din fiecare contact cu semenii voștri.

Autorul cărții de față a întrezărit pentru prima dată posibilitățile reale din spatele Regulii de aur în momentul în care a descoperit în ea o modalitate efectivă de-a îndeplini un scop în viață. Evaluați regula prin cadrul riguros al standardelor economice și veți vedea cât de eficientă este utilizarea ei. Regula vă poate aduce un câștig frumos în bani!

Iată cum: fiecare dintre noi are o „reputație“ a sa. Poate fi strălucită, bună sau proastă, dar, oricum ar fi, ea reflectă calitatea de ansamblu a contactelor pe care le-am avut cu cei din jur. O singură tranzacție necinstită sau dubioasă este neglijabilă, în cazul în care este urmată de un lung șir de tranzacții corecte. Oamenii vor ajunge să vă cunoască în acord cu tendința dominantă către onestitate, ori către necinste.

Când vă impuneți în mod deliberat un standard după care vă ghidați atunci când interacționați cu ceilalți, iar acest standard este Regula de aur, vă construiți treptat o reputație ce atrage de partea voastră încrederea, bunăvoința și cooperarea din partea celorlalți.

Acest fapt este în acord cu legea atracției, pe care o puneți implicit în mișcare în favoarea voastră, atunci când vă purtați cu ceilalți conform Regulii de aur.

Încălcați acest principiu și construiți-vă o reputație definită prin tranzacții „dubioase“, chiar dacă niciuna dintre ele nu e de prea mare importanță și, încetul cu încetul, experiența celor din jur în ceea ce vă privește — cu alte cuvinte, reputația voastră — îi va face să-și piardă definitiv încrederea în voi și vă va duce, fără doar și poate, la eșec total.

Nu există excepție de la această regulă.

În cele din urmă, dar, poate, mult mai important decât celelalte principii pe care le-am menționat, este principiul autosugestiei, pe care, dacă l-ați înțeles, sunteți, cu siguranță, conștienți de efectul pe care-l are fiecare tranzacție încheiată asupra psihicului vostru. Dacă-i transmiteți netăgăduit subconștientului că interacționați mereu cu ceilalți oameni ghidându-vă după Regula de aur, vă veți consolida destul de repede stima de sine, veți avea un respect sănătos de sine, și nimic de pe acest pământ nu vă va mai putea opri să obțineți tot ceea ce vă doriți.

Conștientizarea Regulii de aur, înrădăcinarea ei fermă în minte, vă va da puterea să atingeți culmile succesului în orice domeniu ați alege să profesați, și nimeni nu vă va putea opri vreodată.